

GUIDO MENEGAZZI

PROF. TITOLARE DI POLITICA ECONOMICA E FINANZIARIA  
NELLA R. UNIVERSITÀ DI BARI

---

PRINCIPII  
DEL NUOVO ORDINE  
ECONOMICO E FINANZIARIO

(VOLUME PRIMO)



MILANO

DOTT. A. GIUFFRÈ - EDITORE

1941-XIX

THE HISTORY OF  
THE COUNTY OF  
OCEAN, IN THE STATE OF  
NEW YORK

BY  
J. B. HARRIS

Gradite l'illustre Personaggio  
'il deferente omaggio  
di Guido Guarnieri.

---

*OPERE DELLO STESSO AUTORE*

---

*Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia.* Libreria del Littorio, Roma, 1931-IX.

*Premesse economiche alla politica del risparmio in regime corporativo.* Libreria del Littorio, Roma, 1932-X.

*Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale.* Editore A. Signorelli, Roma, 1934-XII.

*Direttive e deviazioni della politica economica e finanziaria.* Editore A. Signorelli, Roma, 1936-XIV.

*Principii della finanza autarchica nell'economia corporativa* in « Atti della Soc. It. per il Progresso delle Scienze ». Roma, 1937-38-XVI.

*Economia corporativa razionale, legge fondamentale e principii derivati.* Editore A. Signorelli, Roma, 1939-XVII. Seconda Edizione (esaurita).

*La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica* in « Atti della Soc. It. per il Progresso delle Scienze ». Roma, 1938-39-XVII.

*Relazioni fra etica ed economia definite dall'ordine gerarchico degli elementi, dei moventi e dei valori sociali* in « Archivio di Studi Corporativi ». Ed. Sansoni, Firenze, Anno X, Vol. X, Fasc. I-II.

*La crisi dei sistemi finanziari*, in « Rivista Italiana di Scienze Economiche » Ed. Zanichelli, Bologna, 1940, XVIII.

---



RN0583590

DEP. J. 1812

GUIDO MENEGAZZI

PROF. TITOLARE DI POLITICA ECONOMICA E FINANZIARIA  
NELLA R. UNIVERSITÀ DI BARI

PRINCIPII  
DEL NUOVO ORDINE  
ECONOMICO E FINANZIARIO

(VOLUME PRIMO)



MILANO

DOTT. A. GIUFFRÈ - EDITORE

1941-XIX

N.ro INVENTARIO PRE 16048

\* \* \*  
PROPRIETÀ LETTERARIA  
\* \* \*

STAMPATO IN ITALIA

---

Città di Castello, Società An. Tip. «Leonardo da Vinci» 1941-XIX

## INDICE-SOMMARIO

*Prefazione* . . . . . Pag. IX

### INTRODUZIONE STORICA ALLA LEGGE FONDAMENTALE DELL'ORDINE ECONOMICO E FINANZIARIO RAZIONALE

#### CAPITOLO I

##### GLI ELEMENTI E L'ORDINE DELLA REALTÀ SOCIALE NELLE DOTTRINE

1. L'individualismo nella sociologia e nell'economia. . . . . » 3
2. Il collettivismo nella sociologia e nell'economia. . . . . » 11
3. La negazione dell'ordine economico-sociale. . . . . » 16

#### CAPITOLO II

##### GLI ELEMENTI E L'ORDINE SOCIALE NELLA STORIA DEI SISTEMI ECONOMICI

1. Antichità e Medio Evo. . . . . » 21
2. Il mercantilismo. . . . . » 31
3. La fisiocrazia . . . . . » 37
4. L'economia individualistica liberale. . . . . » 42
5. Il comunismo. . . . . » 51
6. Tentativi di stabilire una gerarchia degli elementi economico-sociali. » 58

PARTE I.  
LA LEGGE FONDAMENTALE  
DELL'ECONOMIA RAZIONALE

CAPITOLO I  
GERARCHIA DEGLI ELEMENTI E DEI MOVENTI

1. Gli elementi della realtà sociale . . . . .	Pag. 69
2. Essenza sociale e gerarchia degli elementi. . . . .	» 76
3. La gerarchia dei moventi della vita sociale. . . . .	» 79
4. La legge fondamentale della vita sociale. . . . .	» 84

CAPITOLO II  
PRINCIPI DELLE PROPORZIONI RAZIONALI DEGLI ELEMENTI

1. Legge delle proporzioni razionali. . . . .	» 89
---	------

CAPITOLO III  
I BISOGNI

1. I bisogni e la loro essenza . . . . .	» 95
2. La teoria dei bisogni. . . . .	» 101
3. Fabbisogno, bisogni collettivi e bisogni pubblici. . . . .	» 103

CAPITOLO IV  
I BENI SOCIALI

1. Il concetto di bene sociale. . . . .	» 109
2. La teoria del bene dal punto di vista sociale. . . . .	» 112

CAPITOLO V  
I VALORI NELLA VITA SOCIALE

1. Il concetto di valore. . . . .	» 117
2. I valori nella vita sociale. . . . .	» 122

## CAPITOLO VI

## BENI ECONOMICI E FINANZIARI

1. Il concetto di bene economico. . . . .	Pag. 131
2. La ricchezza nazionale e i beni economici. . . . .	» 145
3. Classificazione dei beni economici . . . . .	» 152
4. La graduazione dei beni . . . . .	» 165
5. Beni economici e beni finanziari . . . . .	» 174

## CAPITOLO VII.

## GERARCHIA DEI VALORI

1. I valori . . . . .	» 177
2. Gerarchia dei valori . . . . .	» 184

## CAPITOLO VIII

## GERARCHIA DELLE VALUTAZIONI

1. Forme di valutazione. . . . .	» 193
2. Gerarchia delle valutazioni. . . . .	» 198

## CAPITOLO IX

## LEGGI GENERALI DI AVVALORAMENTO E LORO GERARCHIA

1. Dal punto di vista delle valutazioni dei soggetti : individui e aziende . . . . .	» 205
2. Dal punto di vista delle valutazioni relative a rapporti oggettivi : valutazioni sociali . . . . .	» 217
3. Gerarchia degli avvaloramenti. . . . .	» 220

## CAPITOLO X

## I FINI DELLE ATTIVITÀ SOCIALI E LORO GERARCHIA

1. Il contenuto dell'economia e i fini sociali . . . . .	» 227
2. Gerarchia dei fini nell'ordine sociale. . . . .	» 235

## CAPITOLO XI

## VALORI DEI BENI ECONOMICI

1. Vari tipi di valore economico . . . . .	» 239
2. Il valore sociale dei beni economici . . . . .	» 245
3. Differenze fra i diversi tipi di valore. . . . .	» 251
4. Il valore dei beni in un sistema economico-finanziario autarchico. . . . .	» 255

PARTE II.  
ESPOSIZIONE CRITICA  
DELLA TEORIA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO

## CAPITOLO I

## INTRODUZIONE ALLA TEORIA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO

1. Le leggi economiche e l'equilibrio. . . . . Pag. 261
2. L'equilibrio nelle teorie economiche. . . . . » 280
3. Primo cenno sui caratteri generali dell'equilibrio economico. . . » 291

## CAPITOLO II

## I PRESUPPOSTI DELL'EQUILIBRIO NELLA CONCEZIONE LIBERALE

1. Presupposti generali dell'economia e ipotesi dell'equilibrio. . . » 299
2. I sistemi di equilibrio. . . . . » 318

## CAPITOLO III

## LO SCAMBIO NELL'EQUILIBRIO DI LIBERA CONCORRENZA

1. Il principio scambista. . . . . » 325
2. La domanda . . . . . » 331
3. L'offerta . . . . . » 346
4. Il prezzo . . . . . » 359

## CAPITOLO IV

## LA PRODUZIONE NELL'EQUILIBRIO DI LIBERA CONCORRENZA

1. Le combinazioni produttive. . . . . » 383
2. Il salario . . . . . » 397
3. L'interesse . . . . . » 419
4. La rendita . . . . . » 433
5. Il profitto . . . . . » 448
6. Le imposte. . . . . » 462
7. Il reddito . . . . . » 478

## CAPITOLO V

## L'EQUILIBRIO ECONOMICO GENERALE DI LIBERA CONCORRENZA

1. Il prezzo e l'equilibrio generale . . . . . » 497
2. L'equilibrio fra produzione e consumo . . . . . » 509
3. L'equilibrio complessivo del mercato . . . . . » 518

## PREFAZIONE

---

*È diffusa abitudine tra gli scrittori di economia inserire nei propri studi notizie e considerazioni di carattere storico. Abitudine da seguire, quando si osservi l'efficacia che i fatti e le idee del passato, opportunamente richiamati, possono avere per la comprensione e la chiarificazione dei teoremi e delle verità più complesse e difficili.*

*Apriamo perciò questo nostro studio, sui principii del nuovo ordine economico e finanziario, con una rapida sintesi dei caratteri più salienti della vita economico-sociale dall'evo antico ai tempi nostri, e dell'evoluzione dei vari sistemi e formulazioni dottrinali lungo il corso di secoli. Questa premessa alla nostra esposizione ha lo scopo di richiamare taluni aspetti di fenomeni che, in lenta evoluzione secolare, col rinnovamento di strutture e il susseguirsi di valori sociali hanno condotto fino al corporativismo, inteso come dottrina e come realtà. In altre parole, le nostre pagine introduttive non si propongono uno scopo di ricostruzione storica, ma sono rivolte a cogliere nelle vicende del passato soltanto quegli elementi la cui meditazione, non disgiunta dall'esame delle esperienze di oggi, ci ha suggerito la prima idea (1) di una legge fondamentale dell'economia razionale: la gerarchia dei moventi e dei valori sociali (2) manifestantisi nella vita, anche se essa è talora turbata o capovolta.*

---

(1) Prima ancora di definire i termini della legge sulla gerarchia dei valori, rilevammo, in rapida sintesi, i caratteri essenziali dei valori nei sistemi succedutisi nel passaggio dell'economia naturale all'economia capitalistico-liberale, Cfr. *Considerazioni su funzioni ed organi corporativi*, Roma, 1933.

(2) Il primo nostro studio sistematico sulla teoria corporativa, cui il presente si ricollega, ampliandone le idee e completandone la trattazione, porta il

Pervenuti a questa nuova concezione, ci è parso naturale di riportarla al vaglio di esperienze lontane e vicine, onde poter rilevare se la realtà economica di oggi sia un fenomeno completamente avulso dalla tradizione del pensiero sociale, o ne sia invece, come vedremo lungo il corso delle nostre considerazioni, lo sviluppo necessario e il naturale completamento.

A chi osservi il fondamento delle varie epoche storiche succedutesi dalla Grecia e Roma antica fino a noi, si presenta, fra il complesso agitarsi degli elementi costitutivi della vita, un fattore sociale che rispetto agli altri acquista una posizione basilare o, per lo meno, di preminenza. Qualcosa di simile hanno osservato anche taluni ricostruttori delle concezioni politiche formulate lungo le varie età, considerando l'una come dominata dalla potenza e personalità dell'individuo, l'altra dal predominio dello Stato sui vari membri della società, e gli altri sistemi ritenendo come compresi tra questi due estremi. Forse altrettanto evidente è, a parer nostro, il rilievo del rinnovamento dei valori posti a fondamento dei sistemi economici evolventisi.

Nell'antichità, concezione e prassi economica erano basate sui valori d'uso. E ciò concorda con il carattere prevalentemente individualistico dell'economia di Roma, la quale, creato un grandioso sistema politico, non ha saputo costruire un'adeguata organizzazione generale di natura economica. Non è possibile ritrovare nell'Impero la prova che industria, commercio ed ogni altra attività si espandessero notevolmente sotto l'influsso delle monete e del credito, ossia dei valori di scambio: mezzi tipici della vita economica odierna.

Cadde l'Impero, e dalle rovine rinacque, nel secondo millennio dell'era cristiana, la civiltà dei paesi d'Europa, riapparsa dapprima nelle città e nei comuni italici. Con il risveglio generale

---

titolo di: *Economia corporativa, legge fondamentale e principii derivati* (Roma, A. Signorelli, 1938). Non è che una schematica coordinazione di principii rilevati in numerosi e frammentari nostri saggi di economia e finanza. (Cfr. *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, Roma, 1934 e *Direttive e deviazioni della politica economica e finanziaria*, Roma, 1936).



dei traffici e delle industrie, che caratterizza la vita del Medio Evo europeo, si perfezionano anche gli strumenti economici, fra cui la moneta e il credito, necessari elementi integrativi degli scambi, sui mercati ridivenuti più ampi e più organizzati.

Questo complesso fenomeno segna, nella storia delle dottrine come noi la vediamo, l'evolversi della struttura economica da una base costituita su valori di uso ad un'altra retta da valori di scambio. Ma non si creda che tale processo si sia verificato secondo un andamento rapido e facile. La evoluzione accennata, che portava turbamenti non lievi nell'armonia tra valori umani e valori economici, per la crescente intromissione dei valori finanziari (1), incontrò nei secoli dei limiti e ritrovò delle rettifiche per l'affermarsi e il perdurare dei valori spirituali, i quali, anche nel campo degli affari, esercitarono una influenza notevole. Le soluzioni scolastiche date ai problemi della ricchezza e la loro efficace funzione moderatrice delle attività dei mercanti del Medio Evo ne sono prove evidenti.

Soltanto il mercantilismo, come sistema di politica, alcuni secoli più tardi, favorisce la trasformazione della vita economica nel senso di far prevalere i valori di scambio. Giunge perfino all'aberrazione crisoedonistica, che tende a confondere e a identificare la ricchezza delle nazioni con la quantità di metallo nobile da esse disponibile. Ma non è tanto questo l'aspetto più importante da rilevare, quanto piuttosto il fatto che i valori spirituali sono posti completamente da parte, essendo la moneta, fondata sull'oro, l'unica misura e dominatrice delle attività. Cioè, l'attività rivolta alla potenza monetaria divenne pratica quasi indiscussa per ben tre secoli, e formulazione dottrinale di lunga serie di scrittori, fino ad assurgere all'importanza di postulato dell'economia nel successivo periodo.

È vero che, nel secolo XVIII, con la dottrina fisiocratica si affermarono principi nuovi che avrebbero dovuto ricondurre la vita economica sulla base dei valori d'uso; ma tali principi rimasero

---

(1) Si avverte che in vari scritti, e anche nel presente, esprimiamo una nuova concezione del valore finanziario.

*più che altro nel campo teorico, non orientarono la realtà, che andò da allora in poi allontanandosi da questa teoria.*

*Ai fisiocrati è riconosciuto, nella storia delle dottrine, il merito di avere staccato l'economia da una semplice base aurea, secondo l'errore mercantilistico, per collocarla sulla produttività del fattore naturale, sia pure sopravvalutando la terra. Ma dalla storia economica si rileva che essi hanno agevolato la formazione di un mercato internazionale basato su valori di scambio, e quindi il sorgere dell'economia liberale.*

*Da questo momento, vengono elaborati gli schemi teorici del meccanicismo economico, e la pratica si va orientando decisamente verso una struttura economica dominata dalla moneta e dal credito ossia dai valori finanziari. Ma si manifestano gravi deviazioni. Le fluttuazioni economiche, ripetutesi lungo il secolo scorso e nel nostro, fino alla rottura di ogni equilibrio hanno palesato, con la crisi più vicina a noi, quella di tutto il sistema: hanno provocato un profondo processo di revisione nel campo della dottrina e determinato, nella pratica, nuove esperienze in ogni paese.*

*La lunga serie di sistemi succedutisi sulle diverse basi dei valori d'uso, di scambio e sociali, non giunse ad un ordine razionale e stabile. Si doveva compiere la coordinazione delle valutazioni e degli avvaloramenti per far sorgere un sistema organico razionale.*

*La maggiore organicità del nuovo ordinamento economico, esaminata fin dal suo sorgere in tutti i particolari e confrontata con quella delle strutture passate, ci ha permesso d'intravedere, prima, e formulare, poi, come base di una nuova dottrina, il principio di integrazione dei valori rilevati nei precedenti sistemi. Non la reciproca esclusione, ma la legge della gerarchia dei diversi valori sociali. Resta perciò chiarita la ragione della breve sintesi dei fatti e delle dottrine.*

*Sappiamo quanto è ardita la nostra interpretazione della storia e dell'attuale realtà. Ma ci sembra ormai evidente che, mentre nelle varie epoche fu sopravvalutato un fattore o un elemento economico, sacrificando questi o quei fini della vita individuale e sociale per la esaltazione sproporzionata di altri, oggi il sistema cor-*

porativo supera le ragioni di decadenza dei sistemi storici, con l'adozione d'una gerarchia di elementi, di moventi e di valori, che soggetti tra loro coordinati collocano nel giusto posto e realizzano secondo la loro naturale funzione.

Si apre così il campo tanto nuovo quanto importante dello studio analitico del primo principio economico-sociale, che consideriamo il fondamento del nuovo ordine economico e finanziario (1).

Quando si osserva la realtà sociale, sia attraverso il tempo che nelle attuali esperienze, si presenta tutto un complesso di elementi di varia natura e funzione come costitutivo di essa. E non avendo preconcezioni circa le correnti negatrici o assertrici di un ordine sociale naturale, si nota che gli elementi esistono da un punto di vista sociale per la funzione ch'essi assumono, e per le relazioni che fra essi si stabiliscono. È in relazione alle funzioni accennate che traggono un chiaro rilievo gli elementi e i moventi (benché complessi in ogni momento e pure così interferenti e legati) da permettere di stabilire un loro preciso coordinamento gerarchico. È nella stessa natura sociale degli elementi e dei moventi che si ritrovano quei legami e rapporti reciproci, che costituiscono il fondamento della gerarchia.

A ciò si ricollega la soluzione del problema, sentito da tutti gli studiosi, di una classificazione definitiva dei bisogni economici. Esso viene risolto, nel nostro sistema, attraverso la definizione della gerarchia dei moventi, che sono i determinatori del valore dei singoli elementi economico-sociali. Si configura così la serie dei bisogni e dei valori, non come arbitraria elencazione di queste o quelle necessità (bisogni) e di questi o quei gradi di scambiabilità o di intensità delle utilità individuali economiche (valori). Bensì con riferimento ad una serie di elementi e di moventi dalle loro stesse funzioni coordinati e classificati.

Ma troppo vaga sarebbe una legge che si limitasse a rilevare l'esistenza di rapporti naturali fra elementi e moventi nella vita

---

(1) Cfr. G. MENEGAZZI, *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, Angelo Signorelli, Roma, 1934, pagg. 9-10.

sociale. Perciò si analizzano le varie espressioni che assumono tali elementi e moventi nella determinazione delle attività. Si procede così alla formulazione delle leggi di valutazione e di avvaloramento, che specifica e perfeziona la ricerca del nostro principio generale.

La valutazione e il conseguente avvaloramento di ogni fattore economico-sociale sono relativi all'uso, allo scambio e al potenziamento della collettività. Il valore d'uso si riferisce ai bisogni e alle manifestazioni della vita individuale. Il valore di scambio si riferisce al funzionamento delle aziende, ed è relativo ai loro rapporti reciproci. Quello sociale riguarda le esigenze della vita individuale e collettiva orientata verso fini generali. Di qui è facile dedurre che nel mondo economico, che osserviamo, non agisce un solo soggetto, anche se generalizzato nell'homo oeconomicus, ma si muovono tre soggetti distinti e coordinati, secondo le loro funzioni integrantisi e i loro fini specifici: individuo, impresa, Stato.

Da ciò una triplice concezione economica, che diverge dalle distinzioni, che altri hanno delineate, di una economia individuale in contrasto più o meno stridente con un'economia statale. Secondo il nostro pensiero, la sfera d'azione dell'individuo è insostituibile e perciò necessaria, il che si può ripetere per l'attività dell'impresa e dello Stato. L'aspetto originale di un tale sistema si ritrova nei legami e nei rapporti esistenti tra gli accennati soggetti, allorchè tendono all'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali, per cui, in una economia caratterizzata appunto dal triplice ordine di valori sopra descritti (finanziari, economici, sociali), la sfera d'azione individuale delimitata dal potere d'acquisto è definita nell'orbita aziendale, e questa a sua volta trova la sua ragione di essere e i suoi limiti nell'ambito di una economia nazionale, regolata dallo Stato secondo criteri sociali.

A questo punto affiora la questione dell'automatismo e del volontarismo economico. L'accennata gerarchia degli elementi, dei valori, dei soggetti e delle relative economiche ci allontana dai principi di una vita economica meccanicistica. Tutta l'impostazione e la ragione della gerarchia suaccennata è di natura eminentemente umana e volontaristica, come è vero che essa si ispira alla



*funzione naturale degli elementi sociali relativi all'individuo, all'organizzazione aziendale e alla vita della collettività. Non aderisce quindi ad un movimento meccanico e naturalistico dei soggetti e dei valori, ma si basa sulla coordinazione delle loro attività secondo le loro funzioni, secondo le loro esigenze, secondo le loro finalità. E quel carattere unitario, che in una economia liberale coincide con il caotico risultato di istinti individuali sottoposti ad un sistema di valori di scambio dominato da leggi incontrollate e incontrollabili, nel nostro sistema diventa la risultante di un rilievo razionale della funzione sociale degli elementi, dei moventi, dei valori e della natura dei soggetti economici, cooperanti secondo precise norme di valutazione e di avvaloramento.*

*Dell'esperienza del sistema liberale e della dottrina che l'ha retto per circa un secolo e mezzo, rimane qualche carattere, quasi a stabilire la continuità nell'evoluzione del pensiero sociale ed economico e degli stessi sistemi: è il funzionamento dell'azienda nel mercato, che fa sorgere alcuni tipici rapporti interaziendali. Questi, nel nuovo sistema, non vengono singolarmente determinati dall'intervento dello Stato, che dovrebbe trasformarsi in una opprimente burocrazia senza fine. Infatti, i rapporti interaziendali si compiono ancora sulla base dei valori di scambio, secondo taluni principi elaborati dall'economia classica. Rimane così un certo automatismo interaziendale. Però esso perdura solo formalmente, poichè lo Stato, attraverso la politica monetaria, creditizia, salariale, tributaria e doganale, stabilisce e determina le componenti della domanda e dell'offerta dei beni e dei servizi, influenzando così, per via indiretta, sulla dinamica delle aziende.*

*Con quale criterio lo Stato fissa le accennate politiche di orientamento e limite delle attività di formazione e di distribuzione del reddito? È presto detto: secondo il criterio di avvaloramento gerarchico degli elementi economico-sociali. Infatti, è evidentissimo, nella sua opera di direzione di tutta la vita economica lo Stato è continuamente chiamato a spostare i limiti di valutazione aziendale — indicati dalla convenienza monetaria —, secondo la rinnovantesi convenienza sociale, subordinando l'interesse di individui e di gruppi a quello più ampio e duraturo della Nazione. Si*

profila così lo sviluppo delle attività adeguantisi ai bisogni, e quel carattere autarchico dell'economia nuova, che non è semplicemente relativo al commercio d'importazione e di esportazione o all'indipendenza dalle materie prime estere, ma investe tutti gli aspetti della vita sociale, in modo che ogni fattore sia indotto a compiere la sua funzione, secondo la sua specifica natura, nell'ordine razionale.

Non resta, a conclusione di questa premessa, che accennare alla viva questione circa i compiti della scienza economica. Affermano i più che la scienza abbia scopi conoscitivi e descrittivi, mentre alcuni pochi professano una scienza normativa, che ritengono debba influire direttamente sulla vita economica.

Secondo quanto si è detto, l'economista sarebbe chiamato a indagare i vari aspetti della legge fondamentale della vita economico-sociale e i principî che ne derivano, su cui sono basati le attività e gli equilibri particolari degli individui e delle aziende, inquadrati nell'equilibrio generale della Nazione. Chi poi tradurrà in pratica quanto lo studioso ha, nella sua analisi, chiarito ed indicato, è la politica: scienza delle realizzazioni sociali dei principî anzidetti.

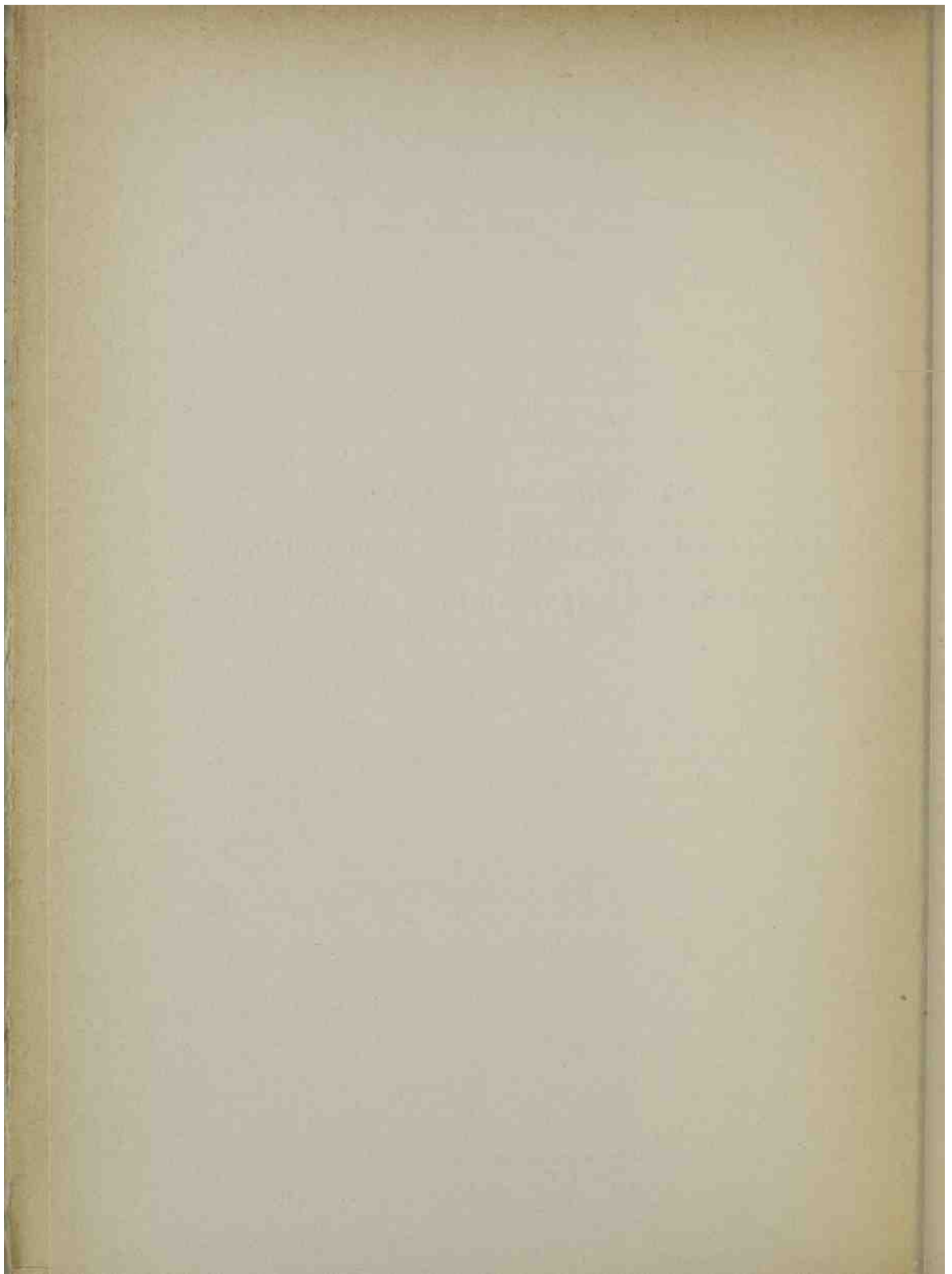
Una ricerca può essere arrestata quando giunge a toccare un nuovo ordine di problemi distinto da quello assunto. Noi, attraverso l'esame storico ed essenziale dei fatti e l'evoluzione delle dottrine, siamo pervenuti a formulare la legge prima dell'economia nuova, a rilevare le norme relative all'attività dell'individuo, dell'azienda e della collettività, e via via fino ad enunciare i principii di una politica economica e finanziaria (1).

Oltre a tale visione, dalla indefinita teoria dei problemi e delle realtà, riaffiora sempre l'idea dell'unità della vita sociale.

---

(1) I fondamentali problemi di politica economica e finanziaria vennero già da noi impostati — secondo i suddetti criteri — in alcune monografie, fra cui ricordiamo « *Principii della finanza autarchica nell'economia corporativa* » e « *La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica* » pubblicate negli Atti della Società Italiana per il Progresso delle Scienze, negli anni 1937-38, 1938-39.

INTRODUZIONE STORICA  
ALLA LEGGE FONDAMENTALE DELL'ORDINE  
ECONOMICO E FINANZIARIO RAZIONALE





## CAPITOLO I.

### GLI ELEMENTI E L'ORDINE DELLA REALTÀ SOCIALE NELLE DOTTRINE

---

#### § 1. — *L'individualismo nella sociologia e nell'economia.*

1. — Chi si propone di esaminare i vari aspetti della vita economica e finanziaria, allo scopo di rilevarne le leggi regolatrici, resta quasi disorientato di fronte alla grande complessità dei fenomeni che vi si manifestano. Infatti, si presentano numerosi fattori, strutture e attività che, contrastando o concordando mutevolmente tra loro, ostacolano la visione dell'ordine fondamentale della vita economica, parte dell'ordine più vasto e complesso della società umana.

Dall'uomo allo Stato — per gruppi di unità sempre più estesi e più collegati — si presentano soggetti diversi dei fenomeni sociali. Soggetti con moventi diversi, che li conducono a compiere varie attività, con differenti direzioni e limiti; a stabilire fra gli stessi soggetti e con gli elementi esterni multi-formi rapporti positivi e negativi.

La complessità della materia da indagare è manifesta nelle varie dottrine dei diversi periodi storici. Le indagini fatte circa l'ordine sociale, toccando ogni aspetto della realtà, tesero al duplice scopo di determinare gli elementi essenziali della vita sociale, i loro rapporti e il loro ordine, e di definire e inquadrare l'ordine economico in quello generale della società.

Di fronte alla complessa realtà sociale, due sono gli atteggiamenti possibili allo studioso: o negare l'esistenza di un or-

dine fondamentale dei fenomeni e limitarsi ad elencarli e studiarne *naturalisticamente* gli aspetti, o determinare quale sia e su che elementi si basi l'ordine sociale. Per un lunghissimo periodo, tranne il caso sporadico di pochi scettici che partivano da una visione assolutamente relativistica della vita (1), si affermò l'esistenza di un ordine. Sorsero divergenze profondissime soltanto sul modo di concepirlo e di interpretarlo.

Dalle diverse interpretazioni della realtà sociale ebbero origine varie scuole sociologiche ed economiche, con basi e tendenze differenti e con posizioni, più o meno ben definite, poste tra quelle estreme dell'*individualismo* e dell'*universalismo* (2), e quindi spesso in contrasto tra di loro.

2. — Prima tendenza degli studiosi, fu quella di ridurre la realtà sociale all'elemento che ci è più facile determinare e conoscere, cioè all'uomo. Forse perchè la società antica fu tutta, o quasi, basata su un presupposto individualistico, che a volte — come in Atene — venne portato a pericolose esagerazioni. Il pensiero dei filosofi greco-latini di fronte alla vita sociale prese sempre a fondamento — a parte la teoria comunitica di Platone — l'uomo considerato nella sua individualità (3).

(1) Si trattava del resto di filosofi, non di sociologia, nè di economisti.

(2) Tale dualismo di concezioni e di correnti è chiaramente sintetizzato in un giudizio del Toniolo: « Principio e fine dei rapporti sociali si collocò l'uomo, giacchè non più il *dovere* in ordine ai fini superiori rimase moderatore delle azioni reciproche umane; bensì l'*utile*; ed ecco che si manifesta in tutti gli ordini sociali, civili ed economici, un processo fatale ed egoistico di accentramento di poteri e di interessi, il quale in breve provoca la rivoluzione in basso, da cui ulteriormente non si esce se non restaurando il nuovo assolutismo in alto ».

« ... oscillò da allora in poi da un sistema dottrinale d'*individualismo* che corrompe il concetto di libertà e disconosce l'organismo sociale, ad uno di *panteismo politico* che, falsando il concetto di autorità, giustifica la *statolatria* ». (Cfr.: *Il pensiero sociale di G. Toniolo*, di L. DE GOBBI, Alba, 1922, pag. 49).

(3) Non si accenna alla complessa concezione aristotelica. In un recente saggio, Ernesto Lama considera tendenzialmente individualistica la dottrina politica ed economica di Aristotele. Cfr. E. LAMA, *Il pensiero economico di Aristotele*, Roma, Ed. Ausonia, 1933, pag. 39 e segg.

Così i sofisti — che per primi si posero, sia pur confusamente, il problema — non seppero concepire la società se non come un complesso d'individui, in cui l'ordine era dato o dalla forza numerica dei più (Protagora) o da un intervento esterno (Gorgia) o dal prepotere di un individuo particolarmente dotato (1). Lo stesso Socrate, partendo dalle basi individualistiche dei sofisti, non riuscì a vedere l'ordine sociale che nella libera acquiescenza dell'individuo alle leggi, che egli stesso contribuisce a creare; cioè in un atto individuale di volontà (2).

Così più tardi gli stoici, — pur considerando il mondo retto da una forza providente e preordinante, — riducevano l'essenza dell'ordine sociale allo sforzo pel raggiungimento della perfezione individuale (3), e gli epicurei la scoprivano nel nascere di rapporti d'amicizia.

È solo nel medio evo che di fronte all'individuo si viene a porre come realtà sociale la comunità organizzata politicamente nell'Impero o religiosamente nella Chiesa. E l'ordine è visto in un rapporto di coordinazione fra Chiesa e Impero e di subordinazione dell'individuo a questi sistemi della vita sociale e ad organi di minore importanza.

Ma attraverso il rinascimento, mentre la filosofia ritorna alla base uomo come elemento iniziale d'indagine, mentre la letteratura e la politica fanno dell'individualismo in atto, si ritorna a trovare l'essenza unica della società, l'unico o il fondamentale elemento della realtà sociale nell'individuo. Fino alla fine del secolo XVIII si tratta però più di una intuizione filosofica che di una dottrina sociologica od economica, più di un modo di sentire che di un modo di pensare; e, a parte la sistemazione scientifico-economica dei fisiocratici, non si hanno affermazioni organiche di tale principio.

(1) Cfr. quello che dice Polo nel dialogo « Il Gorgia » di Platone.

(2) Si veda il dialogo *Socrate-Critone*, incontro e colloquio con le leggi, in cui si afferma che bisogna star « saldi ne' principii di giustizia, ne' quali ci siamo messi di accordo ». Cfr. PLATONE, *Dialoghi*, volgarizzati da F. Aciri, Libreria Editrice Milanese, Milano, 1913, pag. 134 e seg.

(3) Cfr. *Il Manuale* di Epitteto.

3. — La sociologia come scienza si considera generalmente iniziata da Augusto Comte (1). Ed è appunto il Comte che la basa su un presupposto nettamente individualistico, si potrebbe dire addirittura psicologico (considerando la psicologia come fenomeno individuale e non come fenomeno di massa). Infatti, benchè egli consideri la psicologia come un capitolo della biologia, è chiaro che la sua sociologia è basata su un fatto prevalentemente psicologico, qual'è quello dell'evoluzione intellettuale dell'uomo (2), su cui Comte fonda il progresso della società ed il suo ordine essenziale. Lo stesso carattere della società, del resto, per il Comte è dato dai più importanti attributi della natura umana, quali cioè la continuità dell'azione, che costituisce un'indispensabile condizione di successo, e la preponderanza degli istinti più bassi su quelli più elevati e altruistici (3). È vero che l'organismo sociale è considerato superiore agli organismi individuali, perchè capace di uno spirito d'insieme che a questi manca; è vero altresì che la società generale (Stato) si considera formata di tante società minori (famiglie); ma alla base rimane sempre l'individuo in quanto tale, a cui tutto il mondo sociale, in ultima analisi, si riduce. La stessa storia della società umana — nei suoi tre stadi: teologico, metafisico e positivo — non è che la storia dello sviluppo intellettuale degli individui (4).

Su questa base individualistica e positivistica insieme — basata cioè sulla psicologia o sulla biologia individuale (5) — si

---

(1) È noto che il COMTE diede per primo il nome di sociologia alla scienza della società.

(2) Cfr. ENRICO DE MARINIS, *Sistema di sociologia*, Un. Tip. Ed., Torino, 1901.

(3) Cfr. A. COMTE, *Cours de philosophie positive*, Libro IV, ed. Baillièrre, Paris, 1887; SQUILLACE F. *Le dottrine sociologiche*, Roma, Colombo, 1902, pag. 309.

(4) Il Comte considera una sola la legge della evoluzione scientifica e della evoluzione sociale, secondo cui la mente umana, come la umana società, passa successivamente attraverso a tre distinti stadi di sviluppo: comincia da uno stadio *teologico*, traversa quindi uno stadio *metafisico*, ed arriva finalmente ad uno stadio *positivo*.

(5) Per Comte infatti il progresso umano si riannoda alla evoluzione ani

trovano numerosissimi altri sociologi, come il Carle (1), e più ancora il Ward — che pone a base della costruzione sociale umana il sentimento individuale, nel suo duplice gioco di egoismo ed altruismo (2) — e più tardi il Goldings, il Tönnies, ecc.

Dopo queste teorie, se ne formulò una che meglio dimostra l'incongruenza della base da cui si parte: è quella del Tarde. Per questo criminalista sociologo, elemento base della società è l'individuo (si potrebbe dire anzi elemento unico), e fatto primo sociale (cioè punto di partenza per la costruzione dell'ordine sociale) è l'imitazione, da cui nasce l'invenzione e cioè l'essenza stessa del progresso (3).

Si arriva così ad una riduzione degli elementi sociali al solo fattore individuale, di cui la società stessa non è che emanazione, e dell'ordine sociale ad una conseguenza della psicologia individuale.

Tale concezione non rimase chiusa nell'ambito della sociologia. Filosofi e storici — Carlyle, Stirner, Nietzsche — interpretarono così in base al fenomeno psichico individuale, la realtà sociale quale si era venuta determinando nella storia (4).

Sull'individuo, considerato come unica essenza sociale, si basa anche un'altra teoria sociologica, che fa capo ad Erberto Spencer e che spinge le sue propaggini fino al nostro Pareto: teoria in base alla quale la società è considerata come un campo in

---

male, di cui è il più alto sviluppo. E il principale oggetto della vita sociale è un fatto psico-fisiologico: la conservazione dell'individuo. « Il progresso sociale diventa così una parte integrante dello sviluppo della vita organica, come quest'ultima è una parte integrante della evoluzione generale dell'universo ». (Cfr. BOCCARDO, *La sociologia nella storia*. U. T. E. T., 1881).

(1) G. CARLE, *Saggi di filosofia sociale*, Ed. Bocca, Torino, 1875.

(2) WARD, *Outlines of sociology*, New-York, 1898.

(3) L'opera fondamentale di G. Tarde s'intitola infatti, *Les lois de l'imitation*, 3ª edizione, Parigi, 1900.

(4) È questo il contenuto fondamentale delle famose teorie dell'« eroe » di Carlyle, dell'« unico » di Max Stirner, del « superuomo » di Nietzsche, teorie cui non occorre fare un richiamo specifico, perchè universalmente note.



cui agiscono le leggi della fisica e della meccanica; e come nella fisica unico elemento, di cui tutti i corpi si formano, è considerato l'atomo, così nella vita sociale unico elemento è l'individuo. Ad esso si applicheranno le forze e su di esso si baseranno le leggi sociali, di cui fondamentale è quella della evoluzione che consiste in un « graduale passaggio dalla semplicità degli organi e delle funzioni alla loro complessità, dall'omogeneità all'eterogeneità, dalla diffusione alla concentrazione ». Ma si tratterà sempre di complessità, di eterogeneità, di concentrazione basate sul fattore individuo, atomo sociale, che ubbidisce ad una unica legge naturale: quella dell'evoluzione (1).

4. — La concezione individualistica della società, che abbiamo riassunta, ha avuto seguaci particolarmente nel campo della scienza economica, che è stata lungamente, e in qualche studioso ritardatario è tuttora, basata su di un solo soggetto: l'*homo oeconomicus*.

In realtà, i primi studiosi dell'economia, e in particolar modo Adamo Smith, sono partiti, più o meno consciamente, da un duplice presupposto: il presupposto filosofico, precisato in quel tempo da Bentham, dell'edonismo (2) e il presupposto sociologico, ispirato da filosofi come il Condillac o da sociologi come il Comte, dell'individualismo (3). Cioè per Smith e per i suoi

(1) « L'evoluzione è sempre integrazione di materia e concomitante dissipazione di moto, durante la quale la materia passa da una omogeneità indefinita e incoerente ad una eterogeneità definita e coerente, nell'atto che il moto conservato da essa materia subisce una trasformazione della stessa forma ». (Cfr. SPENCER H., *The principles of Sociology*, Londra, 1877).

(2) Secondo il BENTHAM « in occasione di ogni atto ogni essere umano è portato a preferire quella condotta, la quale nel suo apprezzamento delle condizioni del momento in cui trovasi, contribuirà nel grado relativamente massimo al suo proprio benessere ». M. PANTALEONI, *Economia Pura*, Ed. Treves, Milano, 1931, pag. 19.

(3) Per l'inizio della scienza economica è necessaria questa duplicità di presupposti: infatti, se si fosse partiti solo dall'edonismo non ci si sarebbe svincolati dalla morale (Cfr. a questo proposito TAVIANI P. E., *Il concetto di utilità e la teoria economica*, Milano, 1938), se ci si fosse limitati al presupposto indi-

continuatori — in particolar modo J. B. Say, David Ricardo e John Stuart Mill (1) — l'economia sorge, come scienza, dall'esame delle condizioni poste all'individuo per raggiungere il massimo del suo utile — che si fa talora arbitrariamente coincidere col massimo dell'utile sociale (2). Da tale principio derivano l'ipotesi della libera concorrenza, la teoria dell'utilità e del valore, la legge della domanda e dell'offerta, ecc.

Nelle scuole posteriori, l'influsso delle correnti sociologiche individualistiche si fa sentire ancora più nettamente. La scuola neo-classica parte in genere da una ipotesi psicologica affatto simile a quella posta dalla sociologia positivista. Pone cioè come punto di partenza della scienza economica un fenomeno psicologico individuale: l'utilità (3), considerato talora come un vero e proprio dato di fatto (Menger), talora come una semplice « ipotesi di lavoro » (Pantaleoni). Ma sempre rimane il presupposto individualistico. La scuola matematica, nelle sue più recenti formulazioni, riprende la teoria spenceriana dell'uomo considerato come un atomo sociale e l'applica al campo economico, basandosi o sulle leggi della domanda e dell'offerta o sulle linee d'indifferenza delle scelte (4), e costruendo su di esse un sistema meccanico o matematico.

In ogni caso, però, a base dell'economia rimane il fenomeno « gusto » o « utile », cioè un fenomeno individuale.

5. — La sociologia e la scienza economica, separate e fondate sull'individualismo, finiscono col prescindere dalla realtà e

---

vidualistico ci si sarebbe ridotti a fare un capitolo della sociologia (come nell'opera di Comte).

(1) Cfr. le opere principali di questi economisti — che qui non è necessario citare — tradotte nella « Biblioteca dell'economista », serie 1<sup>a</sup>, dell'Unione Tipografica Editrice, Torino.

(2) Anche per Smith la « ricchezza delle nazioni » coincide con la somma delle ricchezze degli individui che costituiscono la nazione.

(3) Cfr., ad es., Menger, *Principii fondamentali di economia politica*, Laterza, Bari, 1925, o PANTALEONI, *Principii di economia pura*, Treves, Milano, 1930.

(4) PARETO, *Manuel d'économie politique*, Paris, Giard et Brière, 1909.

col distruggere la loro stessa essenza. La sociologia individualistica infatti, sia essa a base psicologica o meccanica, viene a negare l'esistenza di elementi, di moventi, di valori che non siano derivati dall'individuo. E quindi si trova nella incapacità di spiegare quel complesso di fenomeni in cui l'individuo — o addirittura la massa degli uomini atomisticamente considerati — si trova di fronte, e talora in contrasto, con elementi, moventi o valori relativi ad altri soggetti, anch'essi, in senso lato, sociali. E d'altra parte la scienza sociologica, ridotta a questo monismo a base individuale, viene a perdere autonomia e possibilità d'esistenza: se basata sulla psicologia, non potendo trovare un criterio che permetta di passare dalle singole psicologie individuali alla psicologia collettiva in altro modo che uscendo dall'individuo; se basata invece sulla meccanica, deve necessariamente trascurare i valori spirituali e ridursi a una scienza fisica e puramente astratta, o rinnegare il suo stesso punto di partenza.

L'individualismo economico porta a queste conseguenze:

a) produce un distacco tra la realtà umana — che resta ignorata, perchè il dato di partenza psicologico è una mera ipotesi — e la teoria economica, e da esso nasce il concetto di *homo æconomicus*, concetto puramente formale ed astratto, su cui la teoria individualistica costruisce il suo sistema;

b) provoca, per il motivo accennato della lontananza dalla realtà, una serie ininterrotta di *crisi*, basate appunto sullo squilibrio fra elementi umani: lavoro e bisogni, ed elementi economici, che costituiscono l'avvaloramento del lavoro e il mezzo di soddisfacimento dei bisogni;

c) finisce col distruggere, in pratica, l'individualismo stesso da cui parte: dalla libera concorrenza nasce il monopolio, dalla teoria della libera offerta del lavoro l'oppressione degli operai e quindi i sindacati, ecc. Nasce cioè una più complessa struttura sociale, che dimostra l'insufficienza di un ordine concepito e posto sulla ristretta base dell'individualismo.



§ 2. — *Il collettivismo nella sociologia e nell'economia.*

1. — Anche la concezione opposta a quella che abbiamo finora esaminata, che nega il carattere di elemento sociale all'individuo per assorbito nella società intesa come unità indivisibile e sola esistente, trova degli assertori nell'antichità e nel Medio Evo.

Platone, per primo, stabilendo una analogia tra quella che è l'essenza dell'anima umana nella vita spirituale e quella che è l'essenza dello Stato nella vita sociale, tenta di ridurre la società a un'unità collettiva, in cui le singole classi rappresentano soltanto delle diverse funzioni e gli individui non hanno esistenza autonoma (1). L'ordine sociale è in questa funzione collettiva dell'individuo, che lo assorbe e lo trascende. Concezione collettivistica della vita sociale che sembra l'unica forma autentica di socialismo, perchè solo in Platone l'idea della società è una realtà superiore all'individuo, più alta, più vera, anzi la sola realtà (2).

A distanza di secoli, la teoria di Platone è ripresa, con un contenuto ancora più decisamente universalistico, da una serie di pensatori: Campanella nella sua « Città del sole » e Tommaso Moro nella « Utopia » ne tracciano degli schemi molto precisi. Altri, come Saint-Simon, Owen, Fourier — la cui teoria falansteriana è forse l'espressione più completa dell'utopia collettivista — e Blanc, hanno anche tentato di applicare le loro concezioni; cioè di stabilire nella realtà viva l'ordine sociale che essi sognavano. Indipendentemente però dai risultati che

---

(1) Ai tre aspetti dell'anima umana, appetitivo, sensibile e razionale, corrispondono le tre classi dello Stato ideale: produttori, guerrieri, filosofi. (Cfr. *la Repubblica*, specialmente Libro X).

(2) Questa concezione non è condivisa da O. Spann, il quale afferma che « lo Stato di Platone non è veramente socialista, perchè non è democratico, ma autoritario, in quanto viene governato dai migliori e dai saggi ». (Cfr. *Breve storia delle teorie economiche*. Ed Sansoni, Firenze, 1936, pag. 183).

hanno raggiunti, a noi importa stabilire la concezione sociale da cui essi partivano e che — per l'idillico Fourier come per il pessimista Blanc, per il mistico Saint-Simon come per il praticissimo Owen — era sostanzialmente identica (1).

Per quanto alcuni storiografi di questo periodo offrano saggi di diversa interpretazione, si può ritenere che il socialismo ottocentesco — che ha segnato il passaggio dal socialismo utopistico a quello scientifico — abbia negato, tendenzialmente, all'individuo una funzione qualsiasi che non fosse relativa alla vita sociale. Atomo indifferenziato di quell'unica realtà costituita dalla società comune ed universale, l'individuo non è — nè può essere — un elemento autonomo. Nè altri elementi esistono all'infuori della società stessa presa nel suo complesso. L'ordine sociale non è che le legge organica, la intima legge vitale, di questo unico ente: legge che vincola e paralizza le personalità ed i gruppi.

2. — La sociologia detta scientifica si è molto spesso accostata a questa concezione, assai suggestiva, del resto, per la profonda unità che l'anima nel campo teorico.

Una scuola soprattutto ne ha fatto un dogma: la cosiddetta scuola biologica, iniziata da Schäffle (2), che trasforma in sistema alcune idee sporadiche di Comte e le intuizioni di Saint-

(1) Cfr. G. PERTICONE, *Storia del Comunismo*, Ed. Bocca, Milano, 1940.

(2) Questo eminente sociologo delineò come fondamentale la seguente legge: « il progressivo sviluppo della società (incivilimento) è il risultato supremo della selezione perfezionatrice delle lotte umane per la vita ». (Cfr. *Strutture e vita del corpo sociale*, U. T. E. T., 1881, pag. 754). Chiarisce però che questa legge non va considerata « come legge della fisica e della chimica ». Neppure come legge di una pretesa « crescita della natura », la quale non è che una concezione mitica della inesplicata crescita « organica ». Piuttosto come una legge delle azioni e reazioni personali tra forze quantitativamente e qualitativamente mutabili, dotate di una vita interna, animate, come pure delle azioni e reazioni fra queste forze da una parte e le forze impersonali dall'altra, cioè, come leggi della fase suprema etico-civile della creazione naturale (cit. pag. 1112),

Simon, continuata da Lilienfeld (1) e portata alle sue estreme conclusioni dal Worms. La dottrina di tale scuola parte generalmente dal rapporto analogico tra l'organismo sociale e un qualsiasi organismo vivente: rapporto analogico che, contenuto entro gli stretti limiti dell'analogia, non potrebbe dar luogo a derivazioni pericolose. Ma di questa analogia si fa un sistema. La società non è più che un essere vivente, animato dalla stessa unità che anima gli esseri del mondo naturale. Perciò gli individui non saranno più che cellule, le istituzioni diventeranno organi, le attività funzioni. E, continuando, gli squilibri avranno il carattere di malattie e di morti. L'ordine della vita sociale non sarà più che quello stesso ordine che regola la vita di un corpo animato, non sarà cioè più che la legge della interdipendenza fra elementi d'uno stesso corpo. L'individuo è ridotto a cellula senza fini propri (2).

3. — Una formulazione più rigidamente scientifica — e non puramente analogica — della teoria collettivista è stata data soltanto verso la metà del secolo scorso, sia nel campo della teoria economica, sia in quello della teoria sociale. A queste formulazioni si è pervenuti in genere per una necessaria reazione all'individualismo trionfante. Lassalle, ad esempio, ha posto a base della sua concezione la *solidarietà* — che egli però spinge fino alla negazione della personalità umana — come reazione all'*arbitrio* dell'individualismo politico e sociale (3). Marx ed Engels sono pure arrivati al loro sistema comunistico quasi come ad un risultato polemico. Il loro punto di partenza — tranne che per i socialisti della cattedra che si basano sulla

(1) LILIENFELD, considera la società umana nel suo passato, nel suo presente e nel suo avvenire, come un organismo collettivo reale, le cui singole parti (individui, genti, tribù, nazionalità, classi, corpi, istituzioni, Stati) furono differenziate nel corso della evoluzione storica. (Cfr. *Gedanken über die Socialwissenschaft der Zukunft*).

(2) Cfr. WORMS, *Organisme et société*, Paris, Giard et Brière, 1896, per il quale la cellula sociale è la coppia riproduttiva, uomo e donna.

(3) Cfr. LASSALLE, *Capitale e lavoro*, Torino, U. T. E. T., 1882.

concezione di società statale entro cui i fenomeni individuali vengono assorbiti — è molto spesso quello stesso delle teorie ch'essi combattono: il benessere individuale. Marx, ad esempio, basa l'economia sul lavoro, e il lavoro è, prima di tutto, un fenomeno individuale. È solo attraverso una estensione di concetti provocata in parte da una necessità logica e in parte da motivi polemici — estensione che sarebbe interessante studiare, ma che ci porterebbe al di là dei limiti del nostro assunto — che si arriva a immergere l'individuo nella società intesa come universalità, a riconoscere una sola realtà sociale, in cui tutte le altre scompaiono: la società nel suo complesso.

Non ci è possibile scendere ai particolari di tale concezione, nè seguirne l'evoluzione storica nel pensiero di Marx e dei suoi discepoli sino al ritorno di un comunismo utopistico (1), con la dottrina rigidamente collettivistica — almeno dal punto di vista economico — che ha informato in gran parte l'opera di Lenin. Attraverso di essa quella concezione comunista, che era stata fino allora una pura e semplice affermazione dottrinale, viene a costituire l'essenza di uno dei più colossali esperimenti che la storia ricordi (2).

La dottrina applicata nella costruzione delle Repubbliche Socialiste dei Sovieti (gli adattamenti e le deviazioni — talora considerevoli — che la pratica ha imposto, per ora non ci interessano) è basata su una concezione rigidamente unitaria della società, in cui l'individuo o il gruppo minore (rispetto a quello massimo dello Stato Socialista) non sono elementi auto-

---

(1) Comunismo questo già dimostrato assurdo da Aristotele, il quale rilevò che: «la moltitudine si ribella per l'ineguaglianza delle fortune, gli ottimati per l'eguaglianza degli onori». Ma, soggiunge: «conviene piuttosto parreggiare i desideri che le sostanze, e ciò non è possibile se non con l'educazione opportunamente regolata con leggi».

(2) Estesissima è la letteratura relativa all'economia sovietica. Per brevità ricordiamo soltanto gli studi specifici raccolti nel volume *Nuove esperienze economiche*, Ed. Sansoni, Firenze, 1935, e AMBROSINI, *La nuova costituzione sovietica*, Ed. Trimarchi, Palermo, 1937.

nomi della realtà sociale, ma cellule del complesso maggiore, che non vivono, nè possono vivere, di vita autonoma. La loro funzione rientra nella funzione della società, la loro attività è attività del gruppo che li inquadra, il loro ordine è la legge della conservazione e del benessere della società come tutto unitario.

4. — La concezione collettivistica dell'ordine sociale porta a queste conseguenze :

a) viene a negare la possibilità di una modificazione della realtà sociale da parte della volontà umana; cioè viene a distruggere tutti i valori spirituali, o almeno a negar loro una forza decisiva nell'ambito del sistema sociale (1);

b) si stabilisce una unità astratta — lontana dalle realtà quanto la concezione individualistica — e quindi si è costretti a ricorrere, o ad un'analogia per lo meno problematica, — e in ogni caso priva di valore scientifico e pratico — o ad una finzione altrettanto formale che quella dell'*homo æconomicus* e foriera delle stesse conseguenze;

c) non si riesce a risolvere il problema dell'ordine della società se non con una tautologia; si pone cioè come legge ordinatrice della società universale quella stessa legge di conservazione o di progresso che si era postulata per dimostrarne l'unità.

Nel campo della vita economica, l'esperimento comunista a sua volta ha dimostrato :

a) la complessità e i gravi oneri relativi alla direzione del-

(1) Si manifesta particolarmente grave l'esclusione dei moventi psicologici da quelli fondamentali per la produzione ed il consumo. « L'esperienza sovietica ha già mostrato ripetutamente i disastrosi effetti dell'attuazione dei principii tanto semplici quanto errati del comunismo; principii che, applicati alla produzione, isolano il fenomeno produttivo dalla coscienza umana, cioè escludono la possibilità di assegnare un preciso valore agli elementi psicologici del lavoro, — i quali dovrebbero sempre influire in forma attiva sul relativo sistema, — nè consentono di assegnare un valore agli elementi psicologici del consumo ». Cfr. il nostro saggio su *L'essenza di due opposti sistemi economici* (Comunismo e Corporativismo). Tip. Chilleni, Roma, 1938, pag. 20.



l'attività produttiva, che lasciata a se stessa tende a rallentare;

b) l'altezza degli ostacoli che complicano la distribuzione del reddito nazionale: ostacoli determinati dalla impossibilità di controllare la giusta consegna allo Stato dei prodotti agricoli, e lo scambio di prodotti agricoli con prodotti industriali; come pure la ripartizione dei prodotti da consumare, adeguata al contributo individuale e di categoria apportato alla produzione in genere;

c) un eccessivo livellamento delle disponibilità individuali con tendenza ad abbassare il livello di vita di tutto il popolo;

d) in sostanza cioè una negazione, dal punto di vista economico, di tutti i postulati da cui il collettivismo era partito: maggiore produttività, migliore distribuzione, elevamento del tenor di vita;

e) nel campo sociale, negazione della stessa essenza ugualitaria e funzionale del collettivismo, con la creazione, inevitabile, di una nuova classe politica e di una nuova burocrazia, economicamente improduttive, parassitarie, e socialmente o politicamente dominanti(1).

### § 3. — *La negazione dell'ordine economico-sociale.*

1. — Le incongruenze e le deficienze dei sistemi economici e sociali individualistico e collettivistico indussero molti studiosi ad abbandonare le visioni e interpretazioni unilaterali della realtà, sospingendoli ad una diversa concezione degli elementi e dei valori sociali(2) o a tentativi di superamento delle dottrine riconosciute fallaci o insufficienti a spiegare l'ordine generale.

---

(1) Cfr. G. MANACORDA, *Il Bolscevismo*, Ed. Sansoni, Firenze, 1940.

(2) Cfr. specialmente le opere della Scuola storica tedesca e della Scuola etico-giuridica, di cui sintetizzeremo le formulazioni teoriche quando, più innanzi, diremo brevemente delle dottrine che, direttamente o indirettamente, hanno preparato la via al nuovo ordine economico e finanziario.

In tale primo processo di revisione delle dottrine, si incontrano costruzioni teoriche in cui si tende a ritrovare il fondamento dell'ordine sociale, non in elementi connaturali nella società, ma al di fuori di essa o ad essa aderenti come emanazione più o meno modificabile ed accidentale. Per non citare che alcuni soltanto fra i tentativi fatti in proposito, ricorderemo che si sono cercati gli elementi della realtà sociale nei gruppi economici (Le Play, Brentano), oppure nei dati statistici e specialmente della statistica-demografica (Coste) o nei rapporti giuridici (Ardigò) o nelle istituzioni (Veblen) o nella geografia (Ratzel) o nell'etnografia e nell'antropologia (Letourneau, Lapouge). Si è arrivati persino a basare la vita economica e sociale sull'elemento azienda, come ha fatto lo Zorli, per cui « ente sociale è l'uomo con i suoi beni (ente personale) od è un insieme di beni dominati da uomini (enti morali, fondazioni) » e « l'azienda è l'apparato economico degli enti sociali » (1). Deviazioni o nuove ricerche che, allontanandosi dalle suesposte concezioni sociali, rivelano la necessità di trovare quell'ordine sociale che nè l'individualismo nè il collettivismo riuscirono a dare.

Tali formulazioni noi abbiamo elencate tra quelle che negano un ordine sociale, non già perchè gli studiosi citati non si fossero preoccupati di rintracciarlo, ma perchè essi credettero di trovarne il fondamento in elementi della realtà sociale considerati generalmente di secondaria importanza, e, fino a quel tempo, quasi del tutto trascurati.

2. — In questa ricerca l'opera più organica e più poderosa è stata senza dubbio quella compiuta da Vilfredo Pareto, il quale è giunto, come conclusione coerente di un pensiero che aveva portato per due vie diverse ad una insormontabile muraglia di difficoltà e di incoerenze, alla negazione di un ordine sociale basato su principii costanti.

Partito dalla teoria sociologica positivista, dalla scuola cioè di Augusto Comte, il Pareto è giunto, nella terza fase del suo

(1) Cfr. ZORLI A., *Trattato di economia sociale*. Torino, Bocca, 1924, pagg. 4-5.

pensiero e senza abbandonare il metodo positivistico, a conclusioni notevolmente diverse da quelle dei suoi maestri.

Per la nostra costruzione è opportuno soffermarci al sistema del Pareto che rappresenta il più grande sforzo di pensiero della scienza economica e sociale positiva.

E noto che il Pareto si limita a rilevare i fenomeni sociali come fenomeni naturali. Si ferma cioè alle forme senza indagare le essenze. Per il Pareto « la forma della società è determinata da tutti gli elementi che su di essa operano; e, determinata che sia, riopera sugli elementi ». E gli elementi si possono distinguere, per lui, in varie categorie:

« 1) il suolo, il clima, la flora, la fauna, le circostanze geologiche e mineralogiche, ecc.;

2) altri elementi *esterni* ad una data società, in un dato tempo, cioè le azioni delle altre società su di essa, che sono esterne nello spazio, e le conseguenze dello stato anteriore di essa società, che sono esterne nel tempo;

3) elementi *interni*, tra i quali i principali sono la razza, i residui, ossia i sentimenti che manifestano, le inclinazioni, gli interessi, l'attitudine al ragionamento, all'osservazione, lo stato delle conoscenze, ecc. Anche le *derivazioni* stanno fra questi elementi ».

« Gli elementi che abbiamo notato non sono indipendenti » — egli dice — « la maggior parte di essi sono interdipendenti ».

Ma il Pareto, seguendo il metodo logico-sperimentale, considera l'ordine degli elementi sociali come mutevolissimo: un ordine senza principi fissi (1), continuamente modificato da istinti, interessi e ideologie, manifestantisi in modo caotico, senza una norma stabile. E quindi afferma che: « nelle teorie logico-sperimentali, i principi altro non sono se non certe posizioni astratte in cui sono condensati i *caratteri comuni di molti fatti*: essi dipendono dai fatti e non sono i fatti che da essi dipendono; ne sono governati, non li governano ». E perciò il sociologo

---

(1) Cfr. PARETO V., *Trattato generale di sociologia*, Ed. Barbera, Firenze, pag. 54.



rinuncia ad approfondire le sue ricerche, ritenendo impossibile indagare l'essenza degli elementi (1). Da questo atteggiamento agnostico di fronte al problema di un ordine fondamentale nella vita della società, deriva, come necessaria e logica conseguenza un analogo agnosticismo circa l'ordine della vita economica.

« Il sistema economico — sono testuali parole del Pareto — è composto di certe *molecole* mosse dai gusti, e sottoposte ai vincoli degli ostacoli per ottenere i beni economici. Il sistema sociale è molto più complesso, ed anche se lo vogliamo fare semplice quanto è possibile senza cadere in troppo gravi errori, dovremo almeno considerarlo come composto di certe *molecole* dove stanno *residui*, *derivazioni*, *interessi*, *inclinazioni*, e che, soggette a numerosi *vincoli*, compiono azioni logiche ed azioni non logiche. Nel sistema economico, la parte non logica è interamente respinta nei gusti, e si trascura, poichè questi si suppongono dati ». La negazione di principii costanti della vita sociale lo conduce a configurarla nello spontaneo sviluppo dei fenomeni fisici, « Poniamo mente — continua il Pareto — alle *molecole* del sistema sociale, cioè agli *individui* in cui stanno certi *sentimenti* manifestati dai *residui*, e che, per brevità, indicheremo col solo nome di residui. Potremo dire che, negli individui, stanno *miscele* di gruppi di residui, le quali sono analoghe alle miscele di composti chimici che incontransi in natura, mentre i gruppi stessi di residui sono analoghi a tali composti chimici » (2).

3. — Una critica alla negazione dell'ordine razionale della vita sociale ed economica, e particolarmente, alla concezione di Pareto, dovrebbe anticipare, per essere completa, tutta la no-

(1) Cfr. PARETO, *Op. cit.*, pag. 59: « Non sappiamo che cosa sia l'essenza delle cose e non ce ne curiamo »; e anche (pagina 42): « Chi ragiona sulle *essenze* può in certi casi sostituire la *certezza* alla probabilità sia pure grandissima: noi, ignari delle *essenze*, perdiamo la *certezza* ».

(2) Cfr. PARETO, III Volume del *Trattato di Sociologia Generale*, Paragrafi 2079, 2080. Ordinamenti del sistema sociale.

stra teoria. Perciò, invece di compierla ora, preferiamo approfondire lo studio della realtà con lo scopo di determinare l'essenza sociale degli elementi, che il Pareto non ha voluto indagare. Da questo procedimento, la critica alle concezioni accennate scaturirà spontanea. Per ora ci basti osservare come da una negazione dell'ordine sociale scaturisca un empirismo che impedisce, come osserva il Croce (1), una concezione veramente scientifica dell'economia.

---

(1) CROCE B., *Sul principio economico*, in « Giornale degli Economisti » 1900, ristampato in « *Materialismo storico ed economia marxista* », Ed. Laterza, Bari, 1927, pag. 226.

## CAPITOLO II.

### GLI ELEMENTI E L'ORDINE SOCIALE NELLA STORIA DEI SISTEMI ECONOMICI

---

#### § I. — *Antichità e Medio Evo.*

I. — Si è visto fin qui come si tentò teoricamente di ridurre a uno schema unitario il complesso degli elementi sociali e di creare una concezione dell'ordine sociale partendo dai due punti estremi dell'individualismo e del collettivismo; e come, constatandosi l'insufficienza delle due sistemazioni dottrinali, si sia arrivati, con Pareto, alla negazione dell'esistenza di un ordine sociale.

Ma quelle che noi abbiamo esaminate sono le concezioni estreme, le più interessanti dal punto di vista della storia delle dottrine, ma che non si sono mai realizzate compiutamente nella realtà. Anche il grande tentativo di applicare il collettivismo nella Russia bolscevica non è stato integrale. Anzi esso si è riportato molto rapidamente a strutture incompatibili con la dottrina che avrebbe dovuto animarlo: quali il sistema della moneta e del credito, della proprietà privata (sia pure entro certi limiti) e in parte anche dell'eredità, ecc. Tanto che ora, come meglio vedremo in seguito, non si può più parlare di un autentico comunismo nella vita sociale ed economica russa.

Del pari, accanto alle dottrine estremistiche, s'incontrano numerosissime quelle che cercano di temperare i principi opposti o che si accontentano di ridurre a schema la realtà sociale, quale essa appare in un determinato periodo storico.

Osservando quindi i sistemi economici e le relative dottrine, si può constatare che *in ogni epoca dominò una particolare concezione della realtà economica e, corrispettivamente, questo o quel soggetto economico e questo o quel fattore economico.*

A noi interessa perciò vedere come il problema dell'ordine nella realtà sociale — e cioè il problema dell'esistenza o meno di un criterio che permetta di discernere quali elementi della società siano essenziali per la sua esistenza e se e come tra questi elementi si stabiliscano dei rapporti di interdipendenza e di subordinazione — venne posto nei vari periodi della storia.

Si tratta di determinare quali furono, nella realtà sociale d'una data epoca, gli elementi dominanti; e di scorgere come questa realtà influenzò le concezioni della vita economica e come venne da esse influenzata.

Mentre nel primo capitolo abbiamo considerato il problema dell'ordine sociale dal punto di vista di quei pensatori che tentarono di astrarsi dalle vicende contingenti, per giungere ad affermare (o a negare) un ordine universale ed eterno e individuarne i soggetti e gli elementi, ora rileveremo invece, — con rapidi cenni, — come questo ordine sia concretamente apparso nei singoli momenti storici e nella loro espressione dottrinale, per ricavare poi, da questo esame, *quali elementi della realtà si manifestino universali e come essi si coordinino.*

Faremo perciò seguire all'esame della *teoria* sociale, un esame della *realtà* sociale e dei sistemi che l'hanno determinata o che ne sono stati ricavati; e dai risultati critici a cui saremo condotti passeremo a delineare lo schema di un ordine economico razionale.

2. — Il sistema economico del mondo antico, sia di quello greco che di quello romano (1), è basato in gran parte sui va-

---

(1) Non crediamo utile indugiarsi a richiamare, anche solo di sfuggita, i sistemi economici orientali, perchè essi non esercitarono una influenza decisiva sulla formazione della nostra civiltà occidentale. Soltanto nei tempi più prossimi gli aumentati rapporti tra oriente ed occidente hanno creato un certo in-

lori d'uso: è cioè un sistema di economia naturale. Al centro di tale sistema, che si costituisce essenzialmente su rapporti, in gran parte spontanei, tra i bisogni dei singoli individui e la produzione dei beni atti a soddisfarli, si pone l'individuo. L'individuo è l'unico soggetto dell'economia nel senso che la produzione è rivolta ai bisogni immediati, e quindi alla domanda individuale; anche se non è sempre attività puramente individuale (1).

Ossia nel mondo romano, — dove pure era così forte il senso della collettività e delle valutazioni giuridiche o politico-sociali (2), — la vita economica non esce generalmente da una valutazione individuale, da un concetto di valore limitato al bisogno e all'uso; e quindi non si esce dalla concezione che fa unico soggetto della vita economica l'individuo.

Anche quando compare quella forma di capitalismo bancario che fu denominata impropriamente il *capitalismo antico* (3), la

---

teresse ai problemi sociali delle popolazioni dell'Asia. E, per non eccedere i limiti fissati, riduciamo a minimi cenni anche la considerazione del mondo antico.

(1) L'attività dei *collegia opificum*, che si svilupparono ampiamente nel periodo imperiale, non caratterizzò l'economia romana, che era un'economia a schiavi.

(2) Abbiamo già esaminati gli aspetti più importanti delle forze della civiltà, che si rinnova in Roma per tre volte «secondo principi sempre più vasti ed organici, sempre più razionali», fino a formare un sistema sociale in cui si «armonizzano le leggi morali e quelle economiche, costituenti una nuova realtà sociale, la quale ha per fondamento un chiaro ordine dei suoi fattori, per cui l'essenza dei valori finanziari è condizionata da quella dei valori economici, l'essenza dei valori economici è condizionata da quella dei valori spirituali». E quindi «su tale gerarchia di valori e sulla relativa struttura sociale si basa la più alta giustizia: la giustizia sociale romana» (Cfr. il nostro articolo *Giustizia sociale romana*, in «Echi e Commenti» del 25 luglio 1935). Per una più ampia trattazione dell'argomento cfr. il magistrale lavoro di Pietro de' FRANCISCI, *Civiltà romana*, Ed. Ist. Naz. di Cultura Fascista, Roma, 1939, pag. 30 e seg.

(3) È ormai nota la tendenza di ritrovare nel sistema economico antico le stesse caratteristiche del capitalismo moderno. Basti pensare che non soltanto si è molto parlato di titoli di credito, cambiali e via dicendo, ma addirittura non è mancato chi ha saputo ricostruire, sulla scorta di questa o

concezione della vita economica e la sua prassi — almeno in un primo periodo — non mutano sostanzialmente. Prima di tutto il mercato rimane limitato: si può dire che, nonostante gli acquisti fatti in Sicilia o in Egitto, nonostante i proventi delle imposte che venivano dalle lontane regioni iberiche o siriane, nonostante che manufatti italici andassero fino in Britannia, il vero mercato generale dell'Impero rimane uno solo, Roma (1). Un mercato in cui la produzione è orientata direttamente verso i crescenti bisogni. Questo perchè, anche se i cavalieri fanno del capitalismo bancario, la moneta — e tanto meno gli altri valori finanziari — non diventa elemento determinante delle direzioni e dei limiti delle attività economiche (2). Non si

---

quella testimonianza, operazioni di borsa, contrattazioni borsistiche fatte a Roma di possedimenti terrieri in Oriente, di grandi quantità di vino esportato ed altro ancora. Contro questa tendenza è il lavoro del SALVIOLI, *Capitalismo antico*. Bari, Ed. Laterza, 1929. Tra le più importanti opere sulla vita economica del mondo antico cfr. DELOUME, *Les manieurs d'argent à Rome*. Paris, 1892. ROSCHER, *Sul rapporto dell'economia pubblica con l'antichità classica*. Vol. I, parte I della: «Biblioteca di Storia Economica» del Pareto. Milano, Soc. Ed. Libreria, 1903. GUIRAND P., *La proprietà fondiaria in Grecia*, in: «Biblioteca di Storia Economica» del Pareto, vol. II, Milano, 1907. TENNEY FRANCK, *Storia economica di Roma dalle origini alla fine della Repubblica*. Firenze, Ed. Vallecchi, 1924.

(1) Nel primo secolo a. C. «le merci venivano liberamente scambiate all'interno dello Stato romano e coi suoi vicini. Il ramo più importante di questo commercio era costituito non da oggetti di lusso, ma da articoli di prima necessità: grano, pesci, olio, lino, canapa, lana, legname, metallo, prodotti manifatturati. Dalle zone più esterne del mondo greco-romano venivano derrate alimentari e materie prime; dalle città greche e dall'Italia olio, vino, manifatture. Gli affari di denaro e di banca erano diventati privilegio quasi esclusivo dell'Italia e soprattutto di Roma, dacchè la più gran parte della moneta era ormai concentrata nelle mani di capitalisti romani». Cfr. Michele ROSTOVZEV, *Storia economica e sociale dell'Impero Romano*, Ed. La Nuova Italia, Firenze, 1933, pag. 40.

(2) Questa interpretazione dell'economia romana, tendente a negare che sua base sia stata la struttura monetario-creditizia, ebbe, nel secolo scorso, un deciso assertore in FRANCESCO FERRARA (*Esame storico-critico di economisti e dottrine economiche del secolo XVIII e prima metà XIX*, vol. II, parte I<sup>a</sup>, Torino, U. T. E. T., 1890, pagina 449), il quale affermò che: «gli antichi senti-



costruisce cioè un sistema basato sui valori di scambio, in cui la produzione venga commisurata alla capacità d'acquisto, espressa in termini monetari, del mercato, invece che alla capacità di consumo, cioè del valore d'uso dei beni. Si forma così un brevissimo ciclo produzione-consumo. E, d'altra parte, non vi è un sistema di prezzi determinatori ed orientatori della produzione (1).

Finchè l'individuo produttore si muove in una economia che gli permette una immediata e sufficiente conoscenza dei bisogni da soddisfare, verso cui s'indirizza direttamente, questa forma d'individualismo non può nuocere gravemente, perchè gli errori sono minimi. Il prodotto ha in genere la direzione e il limite del bisogno che deve soddisfare (2). Ma già nell'ampliarsi dell'economia da Roma all'Impero, che abbiamo considerata sopra, sta il germe della dissoluzione economica di questo sistema. Il mercato centrale rimane sempre la capitale, l'economia tende a spostarsi verso i valori di scambio, che il soggetto individuo non riesce più a dominare. Perciò, coll'ampliarsi della base della produzione, gli errori divengono più difficilmente evitabili, la produzione e la distribuzione vanno soggette a una serie di squilibri e di crisi, la struttura economica individualistica non basta più.

rono, com'è ben naturale, il bisogno del credito, ne ebbero tutti i germi, ma non giunsero mai a formarne, come ne abbiamo fatto noi, un organo essenziale della fisiologia sociale».

(1) Soltanto nel sistema individualistico liberale la direzione e il limite dell'azione economica vengono segnati dalle manovre monetarie e creditizie. Cfr. i nostri *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit., pag. 14.

(2) A tale proposito abbiamo rilevato che: «Con siffatta rudimentale organizzazione della produzione e degli scambi non si verificano crisi economiche, nel senso inteso modernamente. I mercati sono polverizzati nello spazio e discontinui nel tempo. L'equilibrio fra produzione e consumo può essere facilmente riveduto nelle sue innumerevoli manifestazioni isolate e quasi indipendenti l'una dall'altra. Anche il mercato della moneta è relativamente assai frazionato, e i suoi turbamenti si confondono in turbamenti ben più vasti di ogni genere, che rendono limitatissime le previsioni e riducono le giacenze a quantità minime, appena sufficienti, nei casi necessari, a superare le irregolarità dei cicli stagionali». Cfr. i nostri: *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, Roma, Libreria del Littorio, 1931, pag. 12.

Allora interviene lo Stato il quale, senza introdurre elementi nuovi o nuove concezioni nella vita economica, impone una determinata produzione, una determinata direzione del traffico, una determinata distribuzione, determinati salari e profitti. Nascono così tutte le disposizioni restrittive e vincolanti del Basso Impero (1). L'individualismo, benchè non muti concettualmente di base, viene vincolato da una delle più oppressive forme di statalismo che la storia ricordi.

Il crollo dell'economia romana ha delle cause molto complesse e di vario ordine che qui non è possibile ricercare (2). Ma non è forse inopportuno osservare come abbia influito sull'impossibilità di una rinascita anche l'assoluta insufficienza della struttura del sistema economico, su cui l'Impero romano si basava, e la incapacità di ricostruirlo su basi nuove (3).

3. — Lo sfacelo del sistema imperiale, le invasioni barbariche, la distruzione delle industrie, la fuga dalle città, tutto ciò riconduce l'Europa occidentale all'economia naturale. Scomparso quasi completamente lo scambio, tranne che nelle forme più elementari, ridotta l'industria ad una modesta attività ar-

---

(1) Cfr. MOMMSEN, *De collegiis et sodaliciis Romanorum*. Kiel, 1843. WALTZING, *Etude historique sur les corporations professionnelles chez les Romains*. Louvain, 1895-1900. BELOT, *De la révolution économique et monétaire qui eut lieu à Rome au 3ème siècle de l'ère chrétienne*, Paris, 1885.

(2) Come è naturale la storiografia romana ha assunto, nelle varie epoche, diversi orientamenti. Nell'ultimo ottocento ha prevalso, circa l'interpretazione della caduta dell'Impero, la tendenza che diremo materialistica, la quale si è venuta sostituendo alla interpretazione politica, che considerava la fine dell'organismo romano come conseguenza del governo imperiale annullatore delle libertà repubblicane.

(3) Tanto si discute sui criteri economici dei romani e sulle ragioni che dovrebbero spiegarne la grande povertà. A nostro avviso, accanto al fenomeno del lavoro servile, che non ha permesso di realizzare quel complesso di rapporti, tra capitale e lavoro e tra aziende, che più tardi farà sorgere un sistema finanziario, deve essere considerata anche la conseguente assenza di una politica monetaria e creditizia, fondamento attuale della complessa struttura basata sui valori di scambio.

tigiana, rarefattasi la moneta, polverizzata l'economia agraria in piccole zone chiuse, ci si trova di fronte a un sistema economico primitivo, in cui soli dominano, necessariamente, i valori d'uso e quindi qualsiasi forma di valutazione economica si riduce ai termini individuali dei bisogni e del lavoro.

Gli elementi della realtà sociale ed economica — in un primo periodo disordinati, disorganici e molto scarsi (del resto le poche fonti dell'epoca non ne parlano quasi affatto) — cominciano a trovare un nuovo ordine con la formazione del sistema feudale. Si assiste allora ad un adeguamento della realtà economica e sociale alla nuova struttura politica. L'individuo non compare più che entro l'ambito del feudo e della grande proprietà ecclesiastica. All'esterno si vedono soltanto i gruppi politici organizzati, costituenti dei nuclei ad economia chiusa (1).

L'ordine economico-sociale prescinde in genere dall'individuo, oppure considera l'individuo come rappresentante di un gruppo politico-economico-sociale che in lui si somma; e in base a ciò tende a organizzarsi una serie di cerchie concentriche e ordinate gerarchicamente, in cui però il valore basilare non è dato da un elemento economico (bene), nè umano (lavoro), nè finanziario (potere d'acquisto monetario), bensì è puramente politico, è una gerarchia feudale basata sul favore del Re e sul possesso della terra, molto diversa dalla gerarchia degli accennati elementi sociali (2).

---

(1) Non è qui il caso di accennare alla ormai famosa questione relativa alla continuità o meno degli istituti romani nella civiltà e nell'economia medioevale. Ricordiamo soltanto che ai nomi di SOLMI, LEICHT, CARLI, VOLPE, per non citare che i nostri più noti, corrispondono altrettante opinioni divergenti in materia.

(2) Per la storia economica dell'alto medio evo confronta: CARLI F., *Il mercato nell'alto medio evo*, Padova, Cedam, 1934, FUSTEL DE COULANGES, *Les origines du système féodal: le bénéfice et le patronat*, Paris, Hachette. ROSA, *Feudi e comuni*, Brescia, 1876, SALVIOLI G., *Storia economica dell'Italia nell'alto medio evo*, Napoli, Alvano, 1913, DOREN, *Storia economica dell'Italia nel Medio Evo*, Padova, Cedam, 1937.

4. — Con lo sviluppo dei traffici e la frattura del sistema feudale, con il nascere della borghesia e la fioritura delle industrie, il mondo economico muta profondamente aspetto. Si sviluppano tutte le attività economiche fondamentali: l'agricoltura trova nelle opere di bonifica e d'irrigazione promosse dai benedettini la possibilità di una lavorazione intensiva. L'industria, perduto il suo carattere artigiano, si concentra ancora nelle città, diventa in qualche centro industria, con una organizzazione economica simile a quella della industria moderna (1), si lancia alla conquista dei mercati internazionali (2). Il commercio si sviluppa sia per mare, ad opera delle Repubbliche marinare italiane, approfittando di nuovi o rinnovati istituti giuridici (3); sia per terra, coordinandosi nelle grandi fiere (4). La moneta diventa uno degli elementi fondamentali della vita economica, oggetto di un traffico importantissimo, che spesso porta mercanti o banchieri a dominare l'economia di interi Stati (5).

In questo sviluppo di ogni attività industriale e in questo

(1) Specialmente l'industria della lana e più tardi quella della seta. Cfr. DOREN A., *Die Florentiner Wollentuchindustrie*, in « Studien aus der Florentiner Wirtschaftsgeschichte ». Stuttgart, 1901, ZANONI, *Gli Umiliati nei loro rapporti con l'eresia, le industrie della lana e i Comuni nei secoli XII e XIII*, Milano, Hoepli, 1911, G. BARBIERI, *Economia e Politica nel Ducato di Milano (1386-1535)*, Milano, Vita e Pensiero, 1938, H. LAURENT, *La draperie des Pays Bas, en France et dans les Pays Méditerranéens (XII-XV siècle)*, Paris, Droz, 1935.

(2) Cfr. l'importante studio di A. SAPORI, *Il commercio internazionale nel Medio Evo*, Firenze, Ed. Sansoni, 1938.

(3) Dei nuovi istituti giuridici, uno dei più interessanti è dato dalla commenda o *societas maris*. Su di esso vedasi ASTUTI G., *Origine e sviluppo storico della commenda fino al secolo XIII*, Casalmonteferrato, 1933.

(4) Sulle fiere tipiche di Champagne cfr. BOURQUELOT F., *Etudes sur les foires de la Champagne*, Paris, 1865, FRANCHINI, *Gli italiani alle fiere della Sciampagna*, in « Riv. Internaz. di Scienze Sociali », 1926, ALENGRY, *Les foires de la Champagne*, Paris, 1915.

(5) Troppo note sono le case nei nostri mercanti e banchieri che portano i nomi celebri dei Medici, dei Petrucci, dei Bardi, dei Borromei, dei Portinari, dei Chigi, ecc., per doverle ricordare. Nei principali mercati d'Europa e d'Oriente rimangono ancora i segni della loro attività.

orinai deciso passaggio da un'economia naturale ad un'economia di scambio, basata su valori monetari, non a tutti gli elementi della vita economica è attribuita la stessa importanza. Si sviluppano le attività avvalorando nuovi elementi, e conformandosi generalmente ai principî tomistici, che costituiscono il fondamento dell'ordine di tutta la vita medioevale (1).

Dal punto di vista da cui siamo partiti, i principî tomistici che più c'interessano e che hanno maggiore importanza per la concezione medioevale della realtà sociale sono il giusto prezzo e la proibizione della usura (2). Il «giusto prezzo» afferma la necessità di un rapporto tra la produzione di un bene e il bisogno che esso tende a soddisfare, necessità che si esprime nella formazione di un prezzo «giusto» perchè rispondente alle esigenze economiche ed etiche degli scambianti: tende cioè a sostituire a un prezzo basato su dei valori finanziari un prezzo basato sui valori d'uso e su quelli sociali (3). La proibizione dell'usura, espressa nella famosa frase che «il danaro non deve portar frutto», non è in fondo nient'altro che la proibizione di rendere eccessiva la potenza dell'elemento finanziario e serve ad evitare che esso domini gli scambi economici e le attività umane.

In sostanza, i principî tomistici agiscono in seno alla rifioriente economia di scambio dell'età dei comuni in modo da regolare i rapporti fra elementi economici ed elementi finanziari, subordinando questi a quelli, e da assoggettare questi e quelli ai fattori umani (lavoro e bisogni) e alle valutazioni morali.

L'ordine della realtà economico-sociale del basso Medio Evo è basato, quindi, sul tentativo di stabilire una rigida dipendenza

(1) Cfr. G. SALVIOLI, *L'economia medioevale e le dottrine economiche nella scolastica pretomistica*. Napoli, Atti della R. Accademia di Scienze Morali e Politiche, TONIOLO, *Dei remoti fattori della potenza economica di Firenze nel Medio Evo*, Milano, Hospli, 1882.

(2) Cfr. FANFANI A., *Le origini dello spirito capitalistico in Italia*, Milano, 1933 e *Cattolicesimo e protestantesimo nella formazione storica del capitalismo*, Milano, Vita e Pensiero, 1934.

(3) Cfr. MENEGAZZI G., *Il prezzo politico corporativo*, in «Echi e commenti» del 5 maggio 1939-XVI.



degli elementi economici dai fattori morali e un rapporto di subordinazione degli elementi finanziari rispetto a quelli economici. Ma la tutela di quest'ordine — a parte la difesa insita nell'organizzazione corporativa (1) — non si ritrova tanto nelle norme che governano il sistema dei valori di scambio, quanto invece nella coscienza morale degli individui, nella politica economica dei comuni (2) e nelle leggi della Chiesa. La diversa tendenza delle forze spiega da una parte il persistere dei valori d'uso, nonostante che l'economia si evolva sempre più sulla base dei valori di scambio, e dall'altra le innumerevoli deviazioni dell'attività economica individuale dalle direttive politico-morali indicate, deviazioni che a un certo punto portano ad un vero e proprio capovolgimento di valori (3).

---

(1) L'ordinamento corporativo medioevale, costituito per la difesa di interessi particolari, e sviluppatosi generalmente sotto l'azione di grandi mercanti — cioè sotto l'azione dei primi accumulatori di rilevanti quantità di capitale — esercita una funzione molto importante come regolatore della vita economica. Infatti, ogni corporazione si propone una forma di tutela collettiva dei produttori in essa inquadrati. E ciò specialmente nel secondo periodo storico del fenomeno corporativo, con tendenze monopolitiche. Il che conduce necessariamente ad una subordinazione degli elementi economici e soprattutto degli elementi finanziari a norme etico-politiche.

(2) Intendiamo affermare che l'economia medioevale più che diretta dal meccanismo della moneta e del credito, era regolata dal continuo intervento del Comune e della Signoria, che favorivano questa o quella attività a seconda dell'urgenza di questo o quel prodotto per il territorio e la popolazione che l'abitava. Prova ne sia che gli innumerevoli provvedimenti monetari nell'età del Comune e della Signoria presentano un carattere empirico, determinato dal continuo variare delle cause delle direttive di politica economica. Cfr. per la politica monetaria della Serenissima, CESSI, *Problemi monetari veneziani fino a tutto il secolo XIV*, Padova, Cedam, 1937. Introduzione.

(3) Cfr. per la storia economica e delle dottrine dell'età dei comuni CARLI F., *Il mercato nell'età del Comune*, Padova, Cedam, 1936, DOREN, *Storia economica dell'Italia nel Medio Evo*, cit., SOMBART, *Der Moderne Kapitalismus*, Monaco, Ed. Duncker e Humblot, 1922, VOLPE G., *Medio Evo Italiano*, Firenze, Vallecchi, 1925, WEBER, *Wirtschaftsgeschichte*, München e Leipzig, 1923; e le opere del SOLMI, del LEICHT, del FANFANI, del BRUCCULERI, del PESCH, ecc.



§ 2. — *Il mercantilismo.*

1. — Le deviazioni delle attività economiche dalla concezione tomistica, che abbiamo notato nell'ultimo periodo dell'età dei comuni, divengono sistema nel periodo successivo, che prende il nome di *mercantilismo*. Sistema economico che trova le sue basi in quello politico e nelle esigenze statali. È questo il periodo in cui nascono ed affermano recisamente il loro diritto alla vita e alla potenza alcuni Stati nazionali. Tutta la vita, in ogni campo, e soprattutto la vita sociale ed economica s'impenna intorno a questa fondamentale esigenza.

I grandi Stati tendono a raggiungere, in questo periodo della loro crescente efficienza e trasformazione da feudali in centralistici, due mete: l'assoluta indipendenza di fronte all'estero, l'assoluta sovranità all'interno. Dal punto di vista politico questa duplice esigenza si risolve in una duplice lotta: contro i nemici esterni che vogliono diminuire il territorio o infirmare la sovranità dello Stato; e contro i nemici interni che non riconoscono la suprema autorità statale.

Dal punto di vista economico, a queste due esigenze corrispondono due forme di una stessa politica: nei rapporti con l'estero, la ricerca della assoluta indipendenza economica (1); internamente, il dominio statale di tutti i mezzi di ricchezza, delle sorgenti (2) e della ripartizione di essa, e la distruzione dei nuclei economici chiusi (feudi).

2. — Dalle necessità statali esaminate nasce appunto il sistema economico del mercantilismo (3), caratterizzato dal pas-

(1) Gfr. F. CARLI, *L'indipendenza economica dai Comuni all'Impero*, in *L'indipendenza economica italiana*, a cura di L. Loiacono, Ed. Hoepli, Milano, 1937.

(2) Viene particolarmente intensificato lo sfruttamento dei giacimenti minerari. È lo Stato che assegna le concessioni e percepisce gran parte dei metalli estratti.

(3) Cfr. sul mercantilismo, HECKSCHER, *Il mercantilismo* in « Nuova Collana di economisti ». vol. III, U. T. E. T., 1936, J. MAZZEI, *Politica economica*

saggio da un'economia naturale ad un'economia monetaria, evoluzione questa accelerata politicamente, perchè la forza dello Stato viene a basarsi sulla moneta, necessaria per sostituire la milizia cavalleresca con un esercito di mercenari e le amministrazioni autonome con un vasto corpo di funzionari statali. « Nuove relazioni sentono gli Stati; si calcola la ricchezza dei regni per conoscere il grado di sicurezza e di prosperità; si riguarda il commercio come un oggetto pubblico e la finanza come una parte della legislazione » (1).

Con questo sistema si matura la convinzione che l'elemento fondamentale della vita economica sia costituito dai metalli nobili (oro ed argento) in quanto essi servirebbero in ogni caso ad acquistare tutti gli altri beni. Compito primo della politica economica sarà quindi quello di accaparrare allo Stato la maggior quantità possibile di tali metalli nobili (2). A questo si giunge attraverso una bilancia dei pagamenti attiva (3), cioè attraverso un regolamento delle importazioni e delle esportazioni tale che il valore delle prime sia inferiore al valore delle seconde. La differenza tra importazioni ed esportazioni di merci deve essere saldata, secondo i mercantilisti, con un corrispondente

---

*internazionale inglese prima di A. Smith, Milano, Vita e Pensiero, 1924, MAZZEI, Schema di una storia della politica economica internazionale nel pensiero dei secoli XVII, XVIII e XIX, in « Nuova Collana di Economisti », vol. III, SOMBART, Kapitalismus, op. cit., GONNARD, Histoire des doctrines économiques, Paris, Valois, 1930.*

(1) Cfr. PIETRO VERRI, nella Prefazione dell'edizione di Livorno (1772) delle sue *Meditazioni sulla economia politica*, e in Biblioteca dell'Economista, U.T.E.T., Torino, 1852, I, Serie, vol. III, pag. 548.

(2) L'opera del più celebre mercantilista italiano, ANTONIO SERRA, si intitola precisamente: *Breve trattato delle cause che possono fare abbondare i regni d'oro e d'argento dove non son miniere*, Collezz. scrittori classici italiani di economia, Milano, De Stefanis, 1803.

(3) I primi mercantilisti si occupano quasi esclusivamente di bilancia commerciale, avendo ancora idee poco chiare sulla bilancia dei pagamenti e sulle differenze fra questa e quella. Solo più tardi essi avranno idee più chiare in proposito. Cfr. il *Breve ragionamento sopra i Bilanci Economici delle Nazioni* di GIAN RINALDO CARLI, scritto nel 1769, Tip. Economica, Torino, 1852.

pagamento in oro. Sarà ricco e avrà possibilità di potenza lo Stato che, avendo la bilancia commerciale favorevole, otterrà in pagamento dell'eccedenza delle sue esportazioni l'oro o l'argento: i metalli nobili degli Stati debitori; sarà povero e destinato a decadere lo Stato che, avendo la bilancia commerciale sfavorevole, dovrà cedere, in pagamento dei beni importati in eccedenza, il suo oro ad altri Stati.

Da questo principio nasce la particolare forma di politica economica che si dice mercantilistica. Essa consiste in una serie di provvedimenti per cui si vieta l'esportazione di materie prime o di prodotti del suolo, quando essi non siano in eccedenza rispetto al fabbisogno, non solo presente ma prevedibile, del mercato; si provoca la formazione di industrie nazionali (1), sia innalzando i dazi d'importazione sui manufatti stranieri, sia con numerosi altri provvedimenti di favore; si regola il commercio in base a dei criteri strettissimi di efficienza; si cerca di monopolizzare i traffici da e con l'estero.

Lo scopo di tale economia è, come abbiamo già detto, essenzialmente uno scopo di potenza politica: è naturale quindi che il mercantilismo consista quasi esclusivamente in una particolare forma di regolamento degli scambi con l'estero (2), in base al criterio che ricchezza monetaria è potenza. All'interno, la tendenza politica all'assolutismo statale non ha grandi riflessi economici. Ridotta l'economia a un problema di scambi, non si sente, e non si può sentire, il bisogno di regolare la produzione e la distribuzione se non in quanto contribuiscono a favorire gli scambi e ad aumentare il saldo attivo della bilancia commerciale (3). Unica preoccupazione interna è la disgregazione di

(1) Un tipo di politica mercantilistica fu quello attuato in Francia dal Colbert, che diede un grande impulso alle industrie, deprimendo però l'agricoltura. Cfr. in proposito BOISSONNADE, *Le socialisme d'État*, Paris, Libr. Champion, 1927.

(2) Cfr. C. SUPINO, *La giustificazione storica del mercantilismo*, in « Principii di economia politica », Napoli, 1908.

(3) Abbiamo insistito un poco su questi particolari perchè si possa meglio rilevare la differenza profonda — e troppo spesso non intesa — che corre tra

tutti i gruppi economici chiusi, senza dare importanza ai conseguenti squilibri aziendali e individuali.

3. — L'economia mercantilistica è quindi economia monetaria per eccellenza. Si può dire anzi che l'elemento dominante della vita economica è per i mercantilisti la moneta, sotto lo aspetto materialistico del metallo nobile. Gli altri elementi scompaiono di fronte alla signoria dell'oro: esso dispone della potenza delle nazioni come della ricchezza degli individui. Intorno a questo vertice monetario si ordinano tutti gli altri fattori dell'economia sociale. Si tratta quindi sempre di una economia in cui unica forza di valutazione è il prezzo, unico valore riconosciuto è quello di scambio, unico criterio di valutazione economica è dato dall'oro. E, in conseguenza, la ricchezza, la potenza, il benessere economico, sociale e politico sono relativi all'abbondanza di metalli nobili, in qualsiasi forma essa sia stata ottenuta (1).

A questo concetto si ricollega e con esso interferisce una particolare visione del mondo economico, per cui primo soggetto dell'economia è considerato lo Stato. I mercantilisti sono, almeno nella prassi, ben lontani da tutte le teorie individualistiche: si può dire anzi che il problema dell'esistenza e del contenuto di un'economia basata sull'individuo per essi non si

---

la concezione protezionistica e quella autarchica, che erroneamente si è definita più di una volta come una forma di neomercantilismo. Nell'economia mercantilistica si ha per iscopo di aumentare la riserva metallica, come garanzia della potenza economico-politica. Invece nell'economia autarchica si tende a valorizzare nel modo più razionale tutti gli elementi economico-sociali, per elevare il tenore energetico del popolo rivolto a fini etico-politici. Ma questo concetto sarà molto più chiaro alla fine del nostro lavoro.

(1) Questa concezione caratteristica non è condivisa da tutti gli scrittori del tempo. Per es., Giovanni Botero, del XVI secolo, pur accettando l'orientamento diretto alla promozione delle industrie, è convinto che le industrie e l'agricoltura sono le ricchezze e non l'oro e i metalli. E Genovesi che, pur accettando l'orientamento politico dell'economia, vuole che le regole siano dirette ad accrescere, non soltanto il commercio, ma il lavoro produttivo e la popolazione stessa.

ponga neppure. In conseguenza della particolare natura e del punto di partenza dell'economia mercantilista, questa non ammette altro soggetto all'infuori del gruppo politico per le cui esigenze è stata creata.

Unico soggetto dell'economia è, per i mercantilisti puri, lo Stato: sia in quanto ogni attività economica, per la sua base monetaria, finisce per far capo ad esso; sia perchè sono i fini e i bisogni statali che determinano la direzione e i limiti della economia. Si può dire cioè che l'economia non è vista che come un aspetto particolare della politica, e la vita economica come una specificazione della complessa e onnicomprensiva vita politica.

La sfera di attività economiche, di bisogni, di beni che appartiene all'individuo o all'azienda nell'ambito del gruppo politico, per i mercantilisti non ha importanza alcuna: non viene in genere neppure presa in considerazione. L'individuo potrà ottenere dall'azione economica dello Stato una ricchezza monetaria, una sfera di attività produttiva o genericamente economica, il soddisfacimento dei propri bisogni; ma solo in quanto tutto ciò coincida con le esigenze imperialistiche dello Stato. I fini individuali non compaiono nel sistema, come non compaiono le attività individuali (1).

4. — La dottrina e la realtà economica del mercantilismo, partite dalla necessità politica della formazione dei grandi Stati nazionali, ebbero una funzione storica e una durata limitata da tale funzione. Il processo medesimo della storia s'incaricò di dimostrare gli errori contenuti nei principii da cui esse muovevano e dell'ordine economico ch'esse postulavano (2).

(1) Questa indifferenza dei fini individuali rispetto all'attività economica statale è però ben diversa dall'assorbimento di tali fini in quelli collettivi, quale è stato postulato dal comunismo o dal socialismo di Stato. L'autonomia individuale è rispettata, soltanto essa non viene presa in considerazione dal mercantilismo; i fini individuali possono essere conseguiti, però condizionatamente e subordinatamente ai fini della potenza statale.

(2) Circa i meriti e i difetti del sistema mercantilistico cfr. F. LIST., *Das*



La fede della funzione potenziatrice della moneta — o più precisamente dell'oro e dell'argento — fu duramente provata dai fatti. Basti ricordare che la Spagna in questo periodo, pur decuplicando — per merito delle colonie americane — la sua riserva di metalli nobili, si avviò appunto per ciò verso la rovina economica e la decadenza politica (1). È questo uno dei tanti fatti che dimostrano l'inanità di ogni tentativo di costruire un sistema economico su una semplice base monetaria.

La crisi del sistema è conseguenza del formarsi rapidamente, in seguito a tale concezione, di uno squilibrio tra la moneta e i beni economici che ad essa avrebbero dovuto subordinarsi e tra i beni e i bisogni di cui non si teneva sufficiente conto.

Sicché il sistema economico sviluppato in funzione della bilancia commerciale si dimostrò fallace, perchè basato sul semplice criterio di accaparramento dell'oro.

La concezione dell'economia basata su semplici valutazioni monetarie dei rapporti di scambio, fece sì che la produzione si sviluppasse secondo le esigenze della bilancia commerciale (e cioè dell'avanzo monetario) invece che secondo le esigenze del soddisfacimento dei bisogni umani. E così si gonfiarono le industrie senza assicurar loro una base solida nel fabbisogno interno, e si compressero produzioni indispensabili per il mercato interno, e quindi si provocarono crisi di sovra o di sotto produzione.

E finalmente la visione dello Stato come unico soggetto dell'economia nazionale condusse a trascurare l'importanza dei valori d'uso, che delle valutazioni economiche costituiscono un fattore essenziale.

---

*nationale System der politischen Oeconomie*, Stuttgart und Tübingen, Cotta, 1841; tradotto e pubblicato dall'U. T. E. T., in Nuova Collana di Economisti, Vol. III, pag. 295 e seg.

(1) Le ben note questioni riguardanti l'aumento dei prezzi verificatosi nel cinquecento in tutta l'Europa, sono oggi riprese ed approfondite con studi che si propongono di misurare l'importante fenomeno detto di rivoluzione dei prezzi.



§ 3. — *La fisiocrazia.*

1. — La crisi del mercantilismo coincide con il declino della politica espansionista dei grandi stati che maggiormente lo avevano affermato: e cioè della Spagna e della Francia. E appunto in Francia viene formulata una dottrina economica nettamente opposta a quella precedente, dottrina che — se ebbe scarsa influenza sulla vita economica del tempo — precorse invece le teorie della scuola economica classica: la fisiocrazia.

La struttura statale su cui si era basato il mercantilismo era in decadenza. La politica monetaria e il protezionismo avevano portato contadini e operai alla miseria. L'industria gonfiata artificialmente falliva. Le correnti del commercio internazionale non riuscivano a risolvere la crisi. L'intervento dello Stato nell'economia, secondo criteri errati, si chiudeva in netta perdita.

Intanto le condizioni sociali e politiche, e le tendenze filosofiche mutavano indirizzo. L'egemonia statale era minacciata dall'estero, ove si manifestava la tendenza a determinare un nuovo sistema di equilibrio tra le potenze, all'interno dalla rinascita, sulle rovine dell'ordinamento feudale, di un bisogno di libertà individuale. Nel campo sociale fermenti nuovi minacciavano di prorompere in lotta con l'organizzazione statale e le sue basi: clero e nobiltà. Nascevano, per opera degli enciclopedisti, la filosofia e la sociologia naturalistica: si postulava cioè l'esistenza di una legge naturale in contrapposto alla legge positiva, si parlava di uno « stato naturale » dell'uomo, in contrapposto alla civilizzazione, si richiamava l'attenzione sulla naturale bontà e la naturale perfezione umana, che la legge, la civiltà, l'artificio della vita sociale corrompono (1).

---

(1) Le opere del ROUSSEAU, del D'ALEMBERT, DIDEROT, VOLTAIRE e degli altri enciclopedisti, rappresentano una innovazione, per non dire rivoluzione, nel campo della filosofia e in ogni genere del sapere.

In questo ambiente storico sorgono i fisiocrati, e solo in esso le loro dottrine trovano fondamento. L'influenza dell'enciclopedismo sulla fisiocrazia è ben nota: basti pensare che l'inizio ufficiale della scuola fisiocratica è dato dalla pubblicazione di due articoli di F. Quesnay — intitolati « Fermiers » e « Grains » — nella grande « Enciclopedia » (1).

2. — Il mercantilismo era partito da una base monetaria e aveva dichiarato che, per la ricchezza delle nazioni, ha importanza prima di tutto il commercio, in quanto serve ad introdurre oro, e in secondo luogo l'industria, in quanto serve ad alimentare l'esportazione e ad evitare l'importazione. La fisiocrazia capovolge nettamente questo ordine gerarchico: lo capovolge al punto di negare qualsiasi valore economico al commercio e all'industria, come alla moneta aurea (2). L'unica attività economica produttrice di beni è l'agricoltura: tutta la ricchezza viene dalla terra. L'industria poi non fa che elaborare o modificare quello che l'agricoltura ha prodotto, ma non crea, e non può creare nulla. Il commercio non fa che trasferire da un luogo ad un altro o da una persona ad un'altra i beni già esistenti e perciò non muta neppure l'apparenza dei beni. È assolutamente improduttivo (3).

(1) QUESNAY fu il fondatore della nuova scienza economica, cui diede il nome « fisiocrazia », che significa « governo della natura ». Cfr. i suoi scritti principali, nella Biblioteca dell'Economista, vol. I, Ed. Cugini Pomba, Torino, 1850. Sulla fisiocrazia cfr. pure GIDE et RIST, *Histoire des doctrines économiques depuis les Physiocrates jusqu'à nos jours*. Paris, 1926; gli studi di JACOPO MAZZEI, fra cui: *La contraddizione fisiocratica*, in « Rivista italiana di scienze economiche », 1935; *Premesse fisiocratiche e sementi liberali*, in « Economia », 1935; *L'idea della potenza statale e la politica economica fisiocratica*, in « Rivista internazionale di scienze sociali », 1935.

(2) JOHN LAW, con la sua teoria del credito, esposta in *Money and trade considered*, Edimburgh, 1705, nega che i metalli preziosi, l'oro e l'argento, siano la migliore moneta, per affermare che la misura migliore e più costante del valore è la terra.

(3) L'industria, che muta ma non crea i beni, è produttiva solo in parte. Il commercio, che non li crea nè li trasforma, è improduttivo. Come si vede,

Siamo di fronte al più colossale tentativo di concepire un'economia puramente produttivistica limitata alla produzione agraria. Nella teoria si afferma che il danaro non ha una funzione produttiva da compiere. Ma non si giunge a indagare la corrispondenza dei beni ai bisogni. In una sola cosa la fisiocrazia rimane aderente al mercantilismo: nella impossibilità di concepire i fenomeni economici sulla base del bisogno, sia esso individuale o sociale.

Sono due sistemi che si potrebbero chiamare essenzialmente oggettivi, nel senso che per essi gli elementi della realtà economica sono tali per se stessi, indipendentemente da qualsiasi bisogno od elemento soggettivo: solo differiscono nel precisare quali siano questi elementi della realtà economica: per i mercantili si tratta dei metalli mobili; per i fisiocrati dei prodotti agricoli.

La fisiocrazia, legata in questo alle teorie individualistiche dell'enciclopedismo, considera come soggetto dell'economia l'individuo (1), ma lo considera solo nel senso che alla libera iniziativa individuale deve essere lasciata la produzione e che ad esso deve andare in ultima analisi il reddito; non certo nel senso che in esso s'incentri il concetto di valore e di bene economico. Si può dire anzi che per i fisiocrati non si possa parlare di

---

il concetto di produzione ne risulta molto limitato. Cfr. TURGOT, scritti vari (nel Vol. I della Biblioteca dell'Economista *op. cit.*) e particolarmente gli editti con cui, nel 1776, ordinò — per espresso comando del Re, benchè non registrati dal parlamento — la smobilitazione della struttura corporativo-mercantile, commentati nel « *Ragguaglio storico sulla scuola fisiocratica* » di F. Ferrara, *op. cit.*, pag. LXI e seg.

(1) Nella concezione del QUESNAY il diritto naturale economico consisterebbe nel godimento delle cose che l'individuo produce col suo lavoro. Commenta O. SPANN che « questo principio dell'*ordre naturel* dal punto di vista della metodologia ci appare fondamentale in un doppio senso: 1) In quanto l'egoismo viene considerato come un postulato conforme al diritto naturale economico, nasce per la prima volta in un sistema dell'individualismo economico. 2) In base a tale concezione, gli individui economici mossi dal loro interesse particolare assomigliano ad atomi (Cfr. *Breve storia delle teorie economiche*, cit., pag. 55 e segg.).

valutazione economica: il bene è o non è economico a seconda della sua natura.

Così pure la ripartizione del reddito giungerà in ultima analisi all'individuo, ma non è fatta in base al criterio della produttività individuale, bensì a quello della produttività di classe, in base ad una rete di distribuzioni e di redistribuzioni molto complessa (1).

3. Fino a questo punto il sistema fisiocratico non è che una reazione, basata su elementi in gran parte extraeconomici, e spesso arbitraria, al mercantilismo. Quello che forma la grande importanza della fisiocrazia e che ne ha perpetuato la fama, è il concetto di legge naturale (2). Alla politica interventista dei mercantilisti si sostituisce il motto del Boisguillebert: «Laissez faire la nature et la liberté» o del d'Argenson: «Laissez faire».

Abbiamo già visto come questa teoria si colleghi a tutto un processo filosofico, attraverso il quale si veniva affermando in tutti i campi l'esistenza di un ordine naturale e di una legge naturale, benefica ed insopprimibile. I fisiocrati hanno portato nel mondo economico questa persuasione del loro tempo. Ma le hanno dato un valore e un'applicazione nuova.

Per essi, cioè, non solo un ordine esiste ed agisce nella vita economica, ma quest'ordine esiste ed agisce indipendentemente e al di sopra di qualsiasi ingerenza: quest'ordine della real-

---

(1) La dottrina fisiocratica della distribuzione si esaurisce in un gioco arbitrario di passaggi di reddito da una classe all'altra e così via. (Cfr. il *Tableau économique* del QUESNAY).

(2) Cfr. F. QUESNAY, *Le Droit Naturel*, nel «Journal de l'agriculture, du commerce et des finances», settembre 1765, riprodotto nel Vol. I della Biblioteca dell'Economista, *op. cit.*, ove si espone una concezione dello stato di natura simile a quella del Locke. Già nel nominalismo medievale, e particolarmente nell'opera di Marsilio da Padova, *defensor pacis*, si trovano cenni di un diritto naturale individualistico. (Cfr. F. BATTAGLIA, *Marsilio da Padova e la filosofia politica del Medio Evo*, Firenze, 1928). Ma bisogna scendere a Hobbes e Locke per trovare la filosofia dell'illuminismo base della nuova concezione economica.

tà economica ha una essenza universale ed eterna che le leggi umane possono alterare, ma anche persiste e ritorna ad agire tutte le volte che l'azione individuale o statale non l'ostacoli.

« Lasciar fare » significa lasciare che la natura torni ad instaurare da sè quell'ordine della vita economica che i provvedimenti statali hanno falsato od ostacolato. L'ordine naturale non si basa sull'azione degli individui o sulle caratteristiche psicofisiche di essi, come crederanno poi talora i classici. Si basa sulla natura stessa delle cose. Il che, del resto, è una conseguenza logica di quelle che abbiamo chiamata la concezione oggettiva degli elementi economici. Se infatti i prodotti della terra sono gli unici beni economici per se stessi, indipendentemente dalla richiesta, o dalla maggiore o minore soddisfazione di bisogni, o da qualsiasi altro elemento che li ricolleggi a fattori umani o finanziari, è conseguenza logica il ritenere che l'ordine naturale che regge tali beni economici sussista indipendentemente da ogni elemento che non sia la natura stessa dei beni.

L'ordine o legge naturale, così ottimisticamente e naturalisticamente inteso, non è altro che quella gerarchia per cui il commercio e l'industria perdono la loro autonomia di fronte all'agricoltura, che devono coadiuvare in ogni modo, trasformando o scambiando i beni che essa produce e che soli costituiscono la realtà economica.

4. — Una critica alla concezione fisiocratica — che del resto non è mai divenuta e non poteva divenire un sistema di prassi economica — non è neppure necessaria, perchè di tale concezione una sola cosa è rimasta viva ed ha esercitato influenza sulle dottrine posteriori: il concetto di legge naturale. In quale senso e con quali limitazioni si possa parlare di un ordine naturale nell'economia, non è argomento da affrontare in poche righe di introduzione allo studio della legge fondamentale del nuovo ordine economico. Ci basti osservare che la concezione di legge naturale era per i fisiocrati basata su un concetto puramente naturalistico e meccanicistico; e perciò veniva ridotta a un indimostrabile gioco di forze fisiche. Cioè la na-



tura meccanicistica dell'ordine naturale era basata su una concezione degli elementi economici che escludeva addirittura la possibilità di una valutazione umana, e quindi non è neppur lontanamente sostenibile.

Le leggi fisiocratiche della produzione nei suoi vari stadi — agricolo, industriale, commerciale — in cui è più o meno economica, e della distribuzione tra le grandi classi della società, costruita con la minuzia e la precisione di una rete di canali intercomunicanti, non possono ora che apparirci piuttosto puerili. Non ci sembra possibile, ad esempio, costruire l'economia su un elemento di cui viene dichiarata arbitrariamente l'economicità e sorvolare così sugli altri e sulla complessità dei fenomeni economici.

Tuttavia ai fisiocrati è stato attribuito il merito di aver posto per primi il problema economico come problema scientifico, e non puramente politico, ossia di aver cominciato a intravedere che anche nel mondo dell'economia esistono leggi, ossia esiste un ordine non contingente, ma universale, che supera le variazioni dei fenomeni economici. Pur con le riserve inerenti alla fondatezza di uniformità considerate finora leggi economiche, bisogna riconoscere che attraverso la fisiocrazia fu aperta la strada alla creazione di una scienza nuova, distinta dalla politica, dalla filosofia e dalla statistica (1) che pure stava sorgendo: la scienza economica.

#### § 4. — *L'economia individualistica liberale*

I. — La scienza economica classica per prima ritorna a porre il problema dell'economia su una base umana. Pone cioè a fondamento del sistema economico l'elemento uomo, conside-

---

(1) La statistica, come indagine scientifica, è molto recente. Va distinta dagli empirici metodi di numerazione già in uso presso molti popoli, anche antichi. Cfr. circa le origini e la storia della statistica i brillanti studi di MARCELLO BOLDRINI.



rato come quello che — attraverso le sue valutazioni soggettive, i suoi gusti, le sue utilità — determina l'economicità degli elementi sociali. Questa base non è dapprima chiaramente espressa, ma la si intuisce senza difficoltà.

La dottrina del sistema individualistico liberale nasce, infatti, come tutte le altre forme di dottrine economiche, da un presupposto filosofico: nasce precisamente dalla filosofia edonistica. In tale filosofia l'elemento essenziale è la psiche umana tendente alla sua massima soddisfazione. Non importa che tale massima soddisfazione — o massimo benessere edonistico — venga poi a coincidere, come dichiara il Bentham, col massimo benessere della famiglia o della stirpe. Quello che importa è che la base della concezione filosofica e sociale è posta nella psiche individuale.

A questa dottrina, non ancora precisata dal Bentham, e modificata come abbiamo visto nel primo capitolo di questa premessa, si ispira il pensiero economico di Adamo Smith, e poi quello di Davide Ricardo, di J. B. Say e specialmente quello di John Stuart Mill, che riassume il pensiero della prima fase della scienza economica classica. L'economia è delineata come la scienza della ricchezza, ma solo nel senso che la ricchezza è l'obiettivo degli sforzi economici dell'uomo<sup>(1)</sup>, considerando però questi avulso dalla società, non essendo inquadrato nei fini etico-politici. Soggetto dell'economia è soltanto l'uomo e principio ispiratore di essa è quell'attività per mezzo della quale l'uomo tende a realizzare il massimo di benessere, edonisticamente inteso<sup>(2)</sup>.

Tutte le critiche che, dopo il periodo di elaborazione sistematica, sono state mosse alla scienza economica classica, sia

---

(1) Abbiamo già detto come la stessa « Ricchezza delle Nazioni » sia, nella concezione smithiana, basata su di un rigido individualismo.

(2) Per l'influenza dell'edonismo e per i rapporti tra utile edonistico ed utile economico, cfr. TAVIANI, *Il concetto di utilità e la teoria economica* cit., specialmente il capitolo I; e M. TROISI, *L'utilità nella scienza economica*, Cetim., Milano, 1935, pagg. 73-89.

di scambio. Ed è intuitivo che ad un rapporto di scambio non si può addivenire se non quando gli scambisti abbiano ambedue qualche cosa (beni o moneta) che possa dar luogo a una domanda e un'offerta. Siccome però l'economia liberale non può rimaner ferma al baratto, che è un sistema con insufficienti applicazioni pratiche, non si potrà avere uno scambio se non quando ad un bene offerto si possa contrapporre, da parte di colui che lo domanda, un elemento finanziario, in genere la moneta. L'utilità di un bene trova la sua delimitazione nel prezzo.

In una economia basata sui valori di scambio, quale è quella odierna, il bisogno individuale non viene in considerazione se non quando ad esso è congiunto un potere di acquisto che permetta di saldare lo scambio. In sostanza quindi i bisogni scompaiono: l'economia non si basa su un'utilità individuale diretta, ma sul potere d'acquisto individuale. Per chi non abbia potere d'acquisto, ma soltanto bisogni, non esiste la possibilità di giungere allo scambio, cioè non esiste economicità dei beni. *Al presupposto umano si sostituisce, come base dell'economia, il fattore monetario.*

A questo punto appare necessaria la teoria delle scelte del Pareto il quale, nel «Manuale» (1), prescinde dall'essenza umana del bisogno, per costruire un'economia che parte dalle linee d'indifferenza delle scelte, quali esse vengono attuate, in base al potere d'acquisto di cui ciascun individuo dispone.

2. — La stessa evoluzione seguì il pensiero economico del secolo scorso di fronte all'altro grande problema dell'economia, quello della produzione.

In genere, come abbiamo visto, la base della scienza economica è trovata nel presupposto psicologico dell'utilità; ma accanto ad esso un altro elemento entra in considerazione e spesso

---

(1) Cfr. PARETO V., *Manuale di economia politica*, Soc. Ed. Libreria, Milano, 1919. Non si dimentichi che anche quest'opera va riferita al periodo più tardo della evoluzione paretiana.

acquista particolarissima importanza: quello del lavoro umano<sup>(1)</sup> considerato quale base della produzione. Come lo scambio non si può effettuare se a un bene non corrisponde un bisogno, così una produzione di beni economici non avviene se non ad opera del lavoro umano.

Anche qui cioè si parte dalla considerazione di un fattore umano come base dell'economia. Ed anche qui si arriva, attraverso ad un processo sostanzialmente analogo, a conclusioni simili a quelle che abbiamo esaminate per il problema dell'utilità.

Non si considera il lavoro come fondamento dell'economia — dato che si rimane fermi ad un'economia basata sui valori di scambio e non sui valori umani — ma come un fattore della produzione. E cioè come uno degli elementi di cui l'impresa ha bisogno per raggiungere i suoi fini. Come agirà quindi l'impresa di fronte al lavoro di cui ha bisogno? Esattamente come agisce ogni individuo di fronte ai beni di cui sente l'utilità, cioè lo chiederà, e farà, per ottenerlo, una determinata offerta. D'altra parte per il lavoratore il lavoro non è che il mezzo con cui esso riesce a procurarsi i beni di cui ha bisogno per vivere, cioè diviene il mezzo per ottenere un determinato potere d'acquisto. Come agirà quindi il lavoratore? Precisamente come ogni individuo che, avendo un dato potere d'acquisto, lo offre per ottenere determinati beni.

Il lavoro non è più quindi che un oggetto dell'economia, una delle tante merci che compaiono sul mercato. E seguirà i processi e le leggi cui sottostanno tutte le altre merci. In particolare, sarà oggetto della legge della domanda e dell'offerta, — che nel libero mercato gioca secondo un meccanismo che sarà esaminato più avanti, — e avrà un determinato prezzo: il salario<sup>(2)</sup>.

---

(1) Ad esempio in RICARDO; più tardi su di esso baseranno la loro teoria MARX ed i suoi seguaci.

(2) Afferma il Ricardo che: « Labour, like all other things which are purchased and sold, and which may be increased or diminished in quantity, has its natural and its market price ». (Cfr. *The Principles of Political Economy*. London, Y. M. Dent and Sons. Ltd., pag. 52).

Anzi, in un'economia basata sui valori di scambio, e cioè su elementi puramente finanziari, il lavoro non sarà espresso sul mercato che dallo stesso suo prezzo, non sarà più che salario (1).

Scomparso perciò il lavoro come fenomeno umano, non si terrà più conto che del salario come fenomeno economico-finanziario. Anche qui l'elemento umano cessa di essere preso in considerazione e ad esso subentra l'elemento finanziario, base dei costi, da porre in relazione ai prezzi dei prodotti.

*È il processo stesso dell'economia liberale: lo spostamento della sua base dagli elementi umani a quelli finanziari, dai valori d'uso a quelli di scambio, dal bisogno al potere d'acquisto, dal lavoro al salario: e cioè dal soggetto economico uomo alla moneta.*

3. — Esaminati quali elementi della realtà sociale sono ritenuti essenziali dalla scuola individualistica liberale per la costruzione del sistema economico, e soprattutto osservato quale è stata l'inevitabile evoluzione dei concetti basilari, ci resta da ricercare come, su queste basi, gli economisti classici, inseriscono la visione di un ordine sociale ed economico.

Abbiamo visto come dal concetto di utilità individuale si passi, quando si vuole arrivare ad un'economia interindividuale, al concetto di domanda e di offerta. È solo su queste basi che può crearsi un equilibrio. La domanda e l'offerta sono regolate sostanzialmente, per gli economisti liberali, da due leggi che si bilanciano: *una è quella dell'utilità individuale*, per cui si scambierà un bene meno utile con uno più utile, *l'altra è quella del potere d'acquisto*, per cui si scambierà soltanto quando compaia sul mercato un determinato potere d'acquisto in corrispondenza ad un bene. Ossia da una parte non può scambiare se non chi ha utilità a questo scambio, e dall'altra non può scambiare se non chi ha il potere d'acquisto necessario a tale scambio. Non en-

---

(1) Il fenomeno è delineato chiaramente dal Ricardo: «The market price of labour is the price which is really paid for it, from the natural operation of the proportion of the supply to the demand; labour is dear when it is scarce and cheap when it is plentiful». (*Op. cit.*, pag. 53).

triamo qui nell'esame di questa concomitanza di presupposti, tra di loro spesso sfasati; sfasamento a cui abbiamo del resto già accennato e che vedremo tra poco. Ci basta ora osservare che, quando questi due presupposti non si verificassero contemporaneamente, l'equilibrio economico non potrebbe sorgere. E nel caso positivo esso avrebbe le seguenti caratteristiche:

a) sarebbe individualistico, perchè fondato sull'utilità individuale e cioè su un fenomeno psico-fisiologico soggettivo;

b) sarebbe relativo ad un potere d'acquisto monetario, che ne determinerebbe i limiti e la direzione;

c) sarebbe meccanicistico perchè sorgerebbe *ipso facto* qualora si ponessero determinate condizioni del mercato.

Ma avere le caratteristiche che abbiamo riassunte significa anche averne i relativi difetti, che possiamo per ora così sintetizzare, per poi dedicarvi una trattazione vasta ed approfondita:

a) la base individualistica dell'equilibrio economico importa una concezione unilaterale della realtà sociale, di cui abbiamo già viste le conseguenze, e giunge al concetto puramente formale dell'*homo œconomicus*;

b) l'equilibrio basato sul valore di scambio esclude dei valori d'uso che sarebbero necessari per una valutazione completa del mondo economico;

c) l'equilibrio meccanico esclude che il mondo economico venga regolato dalla libera volontà umana, per sostituirvi una serie di forze e tecniche di cui è impossibile qui tener conto, e che si esplicano irrazionalmente nella pratica (tanto che le forze della concorrenza portano a difese basate sulla concentrazione dei complessi aziendali, che talora giungono al monopolio, e quelle della domanda e offerta di lavoro alla legge di bronzo dei salari, e, come reazione, ai sindacati dei lavoratori);

d) e infine c'è una profonda contraddizione tra l'aspetto individualistico dell'equilibrio economico ed il fatto che esso si basi sui valori di scambio; nel senso che non si può avere contemporaneamente, tra gli stessi soggetti e sugli stessi rapporti, una valutazione d'uso ed una valutazione di scambio; e non si possono dare due direzioni e due limiti diversi e contemporanei



— il bisogno umano e il valore finanziario (potere d'acquisto monetario) — all'elemento economico. Questa mancanza di corrispondenza fra valutazioni d'uso e di scambio causa infatti delle deviazioni, delle depressioni nel sistema, fino a divenire vera *crisi del sistema* (1).

4. — Riassumendo quanto si è detto sullo sviluppo dell'economia individualistica liberale, si nota in essa un passaggio da una concezione psicologica ad una concezione meccanicistica, e da un ordine basato su elementi umani ad un ordine basato su elementi finanziari. Però l'economia liberale non fu basata sui bisogni che per la necessità di fissare un punto di partenza. In sostanza, fin dai primi sviluppi delle teorie dell'utilità, della divisione del lavoro e dell'equilibrio economico, si trascurarono gli elementi umani per basare l'economia, i suoi elementi essenziali e il suo ordine su elementi monetari, o meglio finanziari. In tal modo si finì con lo staccare completamente il sistema economico da ogni realtà umana, e soprattutto dalla realtà sociale, che si andava facendo ogni giorno più complessa ed instabile.

Costruita un'economia sulla base dei valori di scambio ed estesa a mercati sempre più vasti fino alla formazione di un mercato mondiale, ci si trovò di fronte al fatto inevitabile che il produttore, non potendo controllare i bisogni diretti, doveva adeguare la direzione e il limite della sua attività all'andamento dei costi e dei prezzi del mercato mondiale. E a questo fatto la teoria economica dava il crisma della scienza e della costruzione logicamente coerente. Ma in conseguenza si verificarono nella prassi due fenomeni:

a) venne escluso dal mercato dei valori di scambio tutto ciò che non trovava nel mercato un corrispondente potere di acquisto;

---

(1) Cfr. circa gli errori del sistema economico liberale la nostra monografia su « *La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica* », in « *Atti della Soc. It. per il Progresso delle Scienze* », Roma, 1938-39.



b) all'uomo reale, con i suoi bisogni e la sua potenza di lavoro, si sostituì perciò un gioco di salari, d'interessi e di profitti, in corrispondenza di costi e di prezzi, con l'esclusione del fattore umano non corrispondente a un valore di scambio.

E quindi il disoccupato, non trovando il salario corrispondente alla sua potenza di lavoro, diveniva economicamente improduttivo. E quindi il bisogno senza corrispondente potere d'acquisto veniva considerato economicamente inesistente.

La scienza economica, coerente, giustificava, ed anzi considerava necessarie alle premesse, tali conseguenze.

Dopo questa breve disamina si comprende quanto diverga la nostra critica del liberalismo da altre pur brillantemente enunciate in questi ultimi anni. In genere, da più parti si è parlato del carattere inumano e amorale della scienza economica, e — ristretta l'economia a quella basata sui valori di scambio — ciò è perfettamente esatto. Ma non si è approfondita l'intima ragione dell'amoralità della dottrina dei classici, che va ritrovata nel prevalere assoluto degli elementi monetari o finanziari su quelli economico sociali. Questo punto debole della scienza economica, del resto, fu il primo segno e la prima causa del suo superamento (1).

E infatti il problema dei bisogni insoddisfatti e del lavoro rimasto inutilizzato, diventando sempre più pressante, già distruggeva, con le lotte sociali e le affermazioni degli scienziati, gli schemi di una scienza economica chiusa nel suo astrattismo teorico.

#### § 5. — *Il Comunismo.*

I. — L'elemento umano, escluso coi classici dalle valutazioni economiche per sostituirvi il valore di scambio, ritorna in luce

---

(1) Fin dai giorni in cui si manifestarono i primi segni della crisi economica mondiale esprimemmo un giudizio sull'errato sistema di valutazione, puramente in termini e con fini finanziari, dei fattori economici, giudizio chiuso con l'affermazione che: « il maggiore responsabile del crollo è lo spirito finanziario che domina l'economia ». (Cfr. la nostra nota *Nel mercato finanziario internazionale*, nella Rivista « Commercio », del 31 ottobre 1929).

attraverso le concezioni socialiste e comuniste. Abbiamo già accennato ai precedenti storici e allo sviluppo dottrinale di questo movimento. Nel secolo XIX esso avanza secondo una duplice corrente: da un lato come un grido di protesta infrenabile ed istintivo dalle masse di operai oppresse dalla legge bronzea del salario, e particolarmente da quelle prive di potere d'acquisto; dall'altro trova una formulazione scientifica nel pensiero di quegli economisti che ritornano a porre a base del loro sistema l'elemento umano.

Marx infatti costruisce la sua teoria partendo dal presupposto che unico fattore economico positivo — cioè unico elemento della produzione — sia il lavoro. Gli altri fattori della produzione, il capitale in particolar modo, non hanno produttività economica: possono soltanto assicurarsela, sotto forma di plus-valore, attraverso lo sfruttamento intensivo del lavoratore (1).

Su questo capovolgimento dell'ordine degli elementi quale era stato postulato dai classici, e su questo passaggio dell'economia — pur rimanendo nell'ambito dello scambio — dalla base dell'utilità e del potere d'acquisto a quella del valore del lavoro umano (come merce scambiabile), Carlo Marx costruisce una teorica del comunismo (2).

---

(1) « Si sa che il *valore di una merce* è determinato dal *quantum* di lavoro materializzato in essa, dal *tempo* socialmente necessario alla produzione » (MARX C., *Il capitale*, Torino, U. T. E. T., 1886, pag. 123). E quindi, continua Marx: « la produzione della plusvalenza non è dunque altro che la produzione di valore, prolungata al di là di un certo punto. Se il processo del lavoro dura soltanto fino al punto in cui il valore della forza del lavoro pagata dal capitale viene sostituita da un nuovo equivalente, vi ha semplice produzione di valore; quando oltrepassa questo limite, vi ha produzione di plusvalenza » (Cfr. MARX, *Op. cit.*, pag. 144).

(2) Il MARX vede il lavoro *in una società basata esclusivamente sui valori di scambio*, società nella quale, mancando la valutazione sociale del lavoro, questo rimane una semplice merce: « Per poter trarre un valore permutabile dal valore d'uso d'una merce, bisognerebbe che l'uomo degli scudi avesse la fortuna di scovare nella circolazione, nello stesso mercato, una merce, il di cui valore d'uso avesse le speciali virtù d'essere soggetto di valore permuta-

Nel pensiero del Marx il comunismo è nello stesso tempo un movimento politico ed un sistema economico<sup>(1)</sup>; ma, nell'uno e nell'altro aspetto, è l'unico ordinamento razionale della società umana. Ad esso — Marx profetizza — l'umanità arriverà necessariamente, attraverso un processo storico immutabile. «La rivoluzione proletaria è la meta ultima del supercapitalismo», egli dice: ma non nel senso limitato che essa sia una reazione che dovrà scoppiare dopo un determinato periodo di oppressione, bensì nel senso molto più comprensivo che essa costituisce l'ultima fase storica della società umana, quella in cui la vita sociale giungerà al suo equilibrio ed al suo ordine.

Questa necessità storica della rivoluzione porta il marxismo — e meglio ancora la successiva dottrina comunista — ad essere anche tendenzialmente universale. Perciò esso nega le barriere delle nazioni e degli Stati, allo scopo di affermare l'ordine sociale che rappresenta.

Base di questo nuovo ordine sociale, che dovrà seguire alla fase del supercapitalismo (cioè del dominio assoluto degli elementi finanziari), è il fattore uomo, ridotto ad alcuni suoi elementi materiali. La vita economica e la vita sociale non devono avere altro fondamento che il lavoro materiale dell'uomo ed il bisogno materiale dell'uomo. La produzione avrà i suoi limiti e la sua direzione in questi fattori umani positivi (lavoro) e umani nega-

---

bile, così che il consumarlo fosse realizzare del lavoro e, di conseguenza, creare del valore».

«Il nostro uomo trova effettivamente nel mercato la merce dotata di questa speciale virtù; essa si chiama potenza di lavoro, ossia forza di lavoro».

Non importa che Marx soggiunga poi che «con questo nome (lavoro) conviene intendere l'insieme delle facoltà fisiche e intellettuali che esistono nel corpo d'un uomo, nella sua personalità vivente, e che egli deve porre in movimento per produrre delle cose utili» (Cfr. MARX, *Op. cit.*, pag. 120). Egli con ciò non modifica la posizione del lavoro nel mercato delle merci.

(1) È ben noto come si giunge alla dottrina comunista odierna da numerose formulazioni affiorate nei secoli. Non ricordiamo le prime concezioni, ma riduciamo la considerazione al pensiero di Marx, perchè è il più organico, è il più espressivo, ed è l'unico che ha originato un sistema economico.

tivi (bisogni). La distribuzione del reddito sarà commisurata pure in base al lavoro umano.

Su questi fondamenti s'impostano tutti gli altri aspetti della dottrina comunista che sono universalmente noti. Basando l'economia sul valore unico del lavoro il comunismo nega il valore e la funzione economica del denaro (1), quindi anche della proprietà, dell'eredità, del libero commercio e delle libere imprese individuali, perchè sono tutti mezzi per ottenere un determinato potere d'acquisto, cioè per uscire dal campo del puro valore lavoro. Così pure, sulla base del fattore umano delimitato ad aspetti materiali, si giunge a negare la famiglia, considerata come un mezzo per creare una società ed un'economia chiusa. E per lo stesso motivo si nega qualsiasi altro raggruppamento (in particolare la Chiesa). Nella società comunista non esistono più che gli individui, tutti uguali tra loro, perchè tutti portatori di lavoro e di bisogni materiali, rinchiusi in una organizzazione ferrea (statale in senso lato) per la difesa di questa loro uguaglianza.

2. — La concezione collettivistica della società non aveva trovato — sino a poco tempo fa — che delle applicazioni sporadiche di piccoli gruppi in particolarissime condizioni economiche e sociali, quali potevano essere le colonie americane di Owen. Applicazioni ed esperienze che, per la loro stessa natura particolare e per essere fatte su ridottissima scala, non potevano rivelarci che ben poco. Allo stesso modo non ci potevano servire come esempi di società comunistiche quelle forme di comunione o di collettivismo di religiosi o quelle che si erano riscontrate tra i selvaggi della Polinesia o della Terra del Fuoco.

La rivoluzione russa del 1917 ci ha posti di fronte ad un esempio ben altrimenti rilevante e ad una esperienza ben più significativa: il primo vasto sistema di economia comunista. Dopo

---

(1) Cfr. P. PROUDHON, *Système des contradictions économiques ou philosophie de la misère*, in cui l'A. ritiene che le profonde deviazioni economiche siano dovute al denaro, o meglio ai valori finanziari che danno interesse e determinano il profitto.

la pace di Brest-Litowsk e la vittoria sulle armate bianche, la nuova « Unione delle Repubbliche Socialiste dei Sovieti » tentò decisamente, ad opera prima di Lenin, e poi, soprattutto di Trozskj, di realizzare la società comunista che era stata nei sogni dottrinari precedenti. Si tentò di abolire la moneta, sostituendola con dei buoni di pagamento in natura, ossia in merci e servizi; e quindi di abolire il mercato libero, l'iniziativa privata, l'accumulazione dei beni, l'eredità. Soppresso in maniera rigida il valore di scambio, non rimasero altri criteri di valutazione che quello d'uso, cioè quello basato sui bisogni materiali degli individui in relazione alla quantità di lavoro individuale. La produzione avrebbe dovuto adeguarsi a sua volta alla potenza lavorativa del gruppo sociale, in modo da non lasciare disoccupati, nè creare del plus valore a favore dello Stato o di singoli individui.

3. — La realtà sociale ha distrutto questo schema con una straordinaria rapidità. L'esclusione dei valori monetari per sostituirvi il criterio dei valori d'uso — considerato come mezzo per evitare l'accumulazione di potere d'acquisto (1) — non è concepibile in un mercato vasto, dove non si possono conoscere i bisogni individuali se non per mezzo di quella forma unitaria di espressione che è data dalla domanda, fatta in termini monetari anche perchè le persone, poste in condizioni climatiche, psicofisiologiche, familiari ecc.; diverse, avranno bisogni tra loro diversissimi.

E quindi in pratica si constatò che i buoni in natura assumevano nuovamente la funzione che aveva avuta la moneta in regime capitalistico; e cioè davano luogo a scambi più o meno clandestini, all'accumulazione, alla trasmissione in una notevole varietà di forme. La libera iniziativa, il libero mercato, la proprietà privata,

---

(1) Un tentativo in questo senso non è nuovo: ne abbiamo dei precedenti fino in Grecia, dove Licurgo introdusse, appunto per evitare l'accumulazione, delle monete di ferro.



la famiglia come nucleo sociale ed economico risorgevano nei modi più impensati, in cento forme diverse.

Lo Stato si trovava nell'impossibilità di controllare la vita economica, che, basata sulla divisione del lavoro, porta necessariamente allo scambio; e in modo particolare non riusciva a stabilire il giusto ritmo dello scambio tra prodotti industriali e prodotti agricoli; nonchè i rapporti fra settore economico statizzato e settore delle aziende collettive e cooperative. Veniva nell'insieme a mancare il mezzo di controllo dei rapporti interaziendali (1). E allora si cominciò a riammettere la moneta, e a migliorare, con le nuove valutazioni monetarie dei beni, il controllo delle progredienti forme di scambio, e a disciplinare alcune forme di mercato autonomo. E infine l'art. 10 della Costituzione dell'U.R.S.S. del 6 dicembre 1936 — dopo che gli articoli precedenti riconfermavano l'esistenza di una proprietà aziendale delle grandi e delle piccole aziende — riconobbe il diritto di proprietà individuale « sul reddito del lavoro proprio e sui propri risparmi, sulle case di abitazione e sui beni domestici ausiliari, sugli oggetti facenti parte dell'uso e dell'economia domestica, come altresì sugli oggetti di uso e comodità personale » e infine consacrò « il diritto di successione ereditaria relativo a tali beni ».

La produzione, che avrebbe dovuto basarsi sulla potenza lavorativa degli individui e sui bisogni del consumo, non poté mai tener conto nè dell'uno nè dell'altro fattore: fu sempre basata sugli interessi dello Stato, il quale, nel sostituirsi ai capitalisti, costrinse gli operai a un orario lavorativo superiore a quello del periodo capitalistico, con condizioni igieniche e retribuzioni spesso notevolmente inferiori.

D'altra parte, la tanto affermata uguaglianza, basata ora sui

---

(1) Le soluzioni di questi problemi vennero prospettate da diversi politici russi in modo differente. Nacque così il noto conflitto interno del comunismo, da cui uscì vincitore Stalin, il quale, per annullare le divergenze, fece sopprimere i formulatori dei sistemi che si scostavano dal suo. Così giunse a dare la nuova carta fondamentale all'U. R. S. S. (Cfr. G. AMBROSINI, *La nuova costituzione sovietica*, Trimarchi, Palermo, 1937).



bisogni ora sulla potenza lavorativa, non fu — e non poteva essere — che un mito: si formò prima di tutto una nuova classe politica che seppe sfruttare le altre, sia pure in nome del potere politico, esattamente come i capitalisti sfruttavano i lavoratori in nome del supremo potere finanziario. E poi, dimostratasi impossibile la distribuzione del reddito in base ai bisogni, sorsero innumerevoli difficoltà e deviazioni nel tentativo di applicare la distribuzione del reddito in base al lavoro: portando a risultati assurdi il criterio puramente quantitativo (tempo di lavoro) che era stato posto a base della dottrina di Marx (1), si dovette ancora una volta ricorrere al criterio qualitativo e, procedendo su questo in base a distinzioni e sottodistinzioni, si giunse a una ripartizione del reddito per classi non molto diversa da quella che avviene nei paesi del capitalismo.

4. — Accanto a questo crollo della grande esperienza di un comunismo integrale — fallimento dovuto prima di tutto alla insuperabile resistenza dell'uomo a tutte le strutture che vogliono sopprimerne la personalità — c'è anche una dimostrazione della insufficienza del suo fondamento teorico. Abbiamo visto fin qui come la realtà sociale reagisca contro i tentativi di affermare un certo ordine quando esso ripugna alla costituzione e all'essenza stessa della società. Ma, anche da un punto di vista puramente teorico, è facile notare come le dottrine collettivistiche urtino contro insuperabili ostacoli.

Abbiamo già accennato all'impossibilità — anche teorica — di basare la produzione in un mercato vasto sui puri valori di uso. Questa è già una delle deficienze dottrinali del sistema collettivista, oltre che una delle sue impossibilità pratiche.

La concezione che basa l'economia sul solo lavoro, urta a sua volta contro la complessità dell'atto produttivo, in cui tutto

---

(1) MARX così parla infatti della misurazione del lavoro: « Questa merce (lavoro) possiede, *allo stesso modo delle altre*, un valore. Come lo si determina? Col tempo di lavoro necessario alla sua produzione ». (Cfr. MARX, *Op. cit.*, pag. 123).

si può ridurre a lavoro, è vero, ma non al solo lavoro misurabile a ore, e urta pure contro la complessità dell'atto distributivo.

La teoria della distribuzione vi trova, infatti, serie difficoltà. Se la si concepisce — come è stato fatto in un primo tempo — come basata sui bisogni o anche sul binomio bisogno-lavoro, si giungerà all'assurdo sociale e logico che ne risulteranno favoriti quegli individui che hanno minore complessità psichica e sensibilità fisica (meno bisogni) e maggiore energia lavorativa intesa anche soltanto come forza bruta. Il lavoratore negro — in una collettività a condizioni livellate — sarà perciò al vertice della scala di distribuzione, e quindi al vertice del benessere sociale. Se invece si vorrà basarla sulla quantità e qualità di lavoro — come è stato fatto nella seconda fase dell'evoluzione russa — ci si troverà di fronte al problema della misurazione di questa quantità e di questa qualità di lavoro in rapporto alla produttività individuale, e si ritornerà necessariamente ad una divisione in categorie sociali — produttori del pensiero, artisti, tecnici, operai, ecc. — che è di per sé la negazione del sistema economico collettivo.

Infine sorgono tutte le complessità e gli oneri cui dà luogo l'attività produttiva e la ripartizione del reddito nazionale in uno Stato che non sia animato dall'impulso interno dell'iniziativa individuale, e che abbiamo già sommariamente esaminate nel primo capitolo di questa introduzione.

§ 6. — *Tentativi di stabilire una gerarchia degli elementi economico-sociali.*

1. — Quelle che abbiamo esaminate fino ad ora sono tutte concezioni unilaterali dei sistemi economici e quindi, in un certo senso, estreme. Si parte cioè, più o meno coscientemente, dall'esame degli aspetti più appariscenti della vita sociale ed economica, se ne isola uno attribuendogli il valore di principio determinante di tutti i complessi fenomeni economico-sociali, e su quello si basa l'ordine sociale.

Ma, durante tutto lo sviluppo della scienza economica, accanto ai teorici dei sistemi limiti, sono sempre comparsi altri studiosi, che hanno cercato di tenere conto, nella loro dottrina, di tutti i vari elementi che si presentano all'osservazione di un sistema economico, o almeno di una parte di essi.

I primi economisti che hanno intuito la complessità multiforme della vita sociale e hanno tentato di esprimerla nelle loro dottrine, sono stati gli economisti italiani della seconda metà del '700 (1). In essi tuttavia non si giunge ad una concezione organica. Rimane anzi in parte inspiegata la varietà dei fenomeni economici. Quello che li differenzia dagli economisti cosiddetti classici è il fatto che, di fronte alla realtà, essi non si preoccupano di costruire un sistema astratto da condurre alle logiche conseguenze, ma tentano di afferrare, a volte anche attraverso a contraddizioni dottrinali, il nesso intimo di tutti i vari aspetti del mondo economico (2).

Perciò i nostri economisti — siano essi liberisti come il Mengotti o sostanzialmente protezionisti come il Verri, si occupino della moneta come il Galiani o del commercio considerato in funzione di tutta l'economia come il Genovesi — hanno tutti lo scrupolo di seguire più da vicino che sia possibile gli aspetti vivi della realtà e perciò, pur partendo da diversissimi presupposti, hanno spesso concezioni molto simili tra di loro. E, d'altra parte, troviamo nelle loro opere caratteristiche di pensiero che ci sembrano in contraddizione con lo sviluppo logico che poteva assumere le linee d'un sistema; ma che denotano un bisogno imprescindibile di accostarsi ai mutevoli fenomeni, di tener conto di essi, di inquadrarli in uno sforzo costruttivo.

E perciò quella imprecisione logica, che è stata aspramente

(1) Cfr. la raccolta Custodi di *Scritti classici Italiani di Economia Politica*, Ed. Destefanis, Milano, 1803-4.

(2) Cfr. i brevi « Cenni sull'influenza esercitata dall'economia italiana classica sulla scienza economica internazionale ». Cap. III della *Introduzione alla storia delle dottrine economiche e politiche* di R. MICHELS. Zanichelli, Bologna, 1932; e gli *Studi di storia delle dottrine economiche* di F. CARLI, Cedam, Padova, 1932.

rimproverata agli economisti italiani del '700 (1), quella loro continua preoccupazione di uscire dalle strettoie di uno schema e spesso anche dal limitato campo dell'economia, denota anzitutto un senso vivissimo della realtà e della organicità della vita sociale.

Per gli stessi motivi è vivo in tutti questi scrittori il senso dell'importanza e del significato dell'elemento umano e dell'elemento spirituale nella vita economica. In tal modo essi anticipano tutti gli sviluppi della scienza economica classica — pur senza dare il sistema — e ne evitano, con un senso di equilibrio apprezzabile, le conseguenze più pericolose.

Ad esempio, l'abate Galiani imposta il problema del valore sulla base della *rarietà* e dell'*utilità* (2) cioè su una base soggettiva; ma contemporaneamente anticipa Ricardo e Marx nella comprensione del fatto che nel valore delle cose è cristallizzato il lavoro umano (3), concezione che Pantaleoni giudica più perfetta di quella di Smith e di quella di Ricardo.

Così Beccaria esprime molto chiaramente, prima di Adamo Smith, l'utilità sociale della divisione del lavoro, partendo da

---

(1) È noto il disprezzo ch'ebbe il Ferrara per gli scrittori di economia del secolo XVIII.

(2) « Il valore è un'idea di proporzione fra il possesso di una cosa e quello di un'altra nel concetto di un uomo » . . . « Il valore, adunque, è una ragione; e questa, composta di due ragioni che con questi nomi esprimo di *utilità e rarità* ».

Questi concetti vengono così definiti: « Utilità io chiamo l'attitudine che ha una cosa a procurarci la felicità » e « io chiamo rarità la proporzione che è tra la quantità di una cosa e l'uso che ne è fatto » (Cfr. GALIANI, *Della moneta*, Bari, Laterza, 1913, pagg. 27-28).

(3) Dopo aver parlato di « fatica » come misura del valore, il Galiani dà questo esempio: « Così nelle sponde di molti fiumi, se alcuno richiede perchè, essendo mista l'arena all'oro, val più l'oro dell'arena, se gli fa avvertire che, se uno vuole in un quarto d'ora empire un suo sacco d'arena, lo può comodamente eseguire; ma, se lo vuol pieno d'oro, molti anni interi gli bisognano a raccogliere i rarissimi granelli d'oro che quella sabbia contiene ». E poi egli prosegue aggiungendo a questo concetto quantitativo del lavoro umano come causa di valore, un concetto qualitativo (GALIANI, *Op. cit.*, pag. 35 e segg.).

una esatta comprensione del valore dell'elemento umano nella vita economico-sociale (1).

E il Filangeri, pur prospettandosi i prossimi problemi dell'economia classica, non abbandona la concretezza che caratterizza le opere dei nostri economisti del '700. La dottrina filangeriana della popolazione si muove dalla constatazione che farà anche il Malthus, ma non giunge a conclusioni pessimistiche, avendo grande fiducia nell'efficacia della legislazione civile. Più che l'accennato atteggiamento qui preme ricordare che il Filangeri, con l'importanza da lui data alla popolazione nell'esame dei problemi della ricchezza, viene ad accostarsi ad una dottrina economica fondata sui bisogni umani, e quindi sui valori d'uso (2).

Gli economisti italiani della seconda metà del '700 — oltre ad anticipare gran parte di quelle che poi saranno le cosiddette « scoperte » della scuola economica inglese — si distinguono in maniera particolarissima per la visione dello stretto legame che unisce l'economia rispetto alla politica e ad ogni altro aspetto della vita sociale, in modo tale che si viene a considerare l'uomo nella interezza della vita sociale (3).

Tuttavia manca, come si è già accennato, negli scritti di questi precursori, una sistemazione logicamente coerente di tutta la vita economica; si può notare invece una certa tendenza a dare una formulazione concettuale ad ogni fatto, senza coordinare le formulazioni ad unità, senza precisare un sistema.

---

(1) BECCARIA, *Prolusione alle lezioni di scienze camerali in Milano* (1769); *Elementi di economia pubblica* (Raccolta Custodi, 1804).

(2) « Due sono gli aspetti delle leggi politiche ed economiche — così inizia il suo libro il Filangeri — : la popolazione e le ricchezze. Senza uomini non vi è società, e senza mezzi di sussistenza non vi sono uomini. Ognuno vede lo stretto rapporto di questi due oggetti tra loro » (G. FILANGERI, *Delle leggi politiche ed economiche* (1780) in « Biblioteca dell'Economista » Serie 1<sup>a</sup>, Vol. I, Cap. I). Cfr. anche BERTOLINO, *Il problema della popolazione nel pensiero di G. Filangeri e la sua relazione con le correnti intellettuali del Sec. XVIII*, negli « Studi senesi » 1926.

(3) Cfr. la brillante difesa degli economisti italiani del '700 compiuta da MICHELS nell'*Op. cit.*



2. — Con il sorgere della scuola economica classica, e lo sviluppo del sistema economico liberale, i pensatori italiani furono trascurati, accusati di poca serietà scientifica, quasi completamente dimenticati. L'economia si sviluppò secondo le linee che abbiamo già esposte. Tuttavia comparvero di tratto in tratto dei pensatori e delle scuole che tentarono di inquadrare il sistema economico nella complessa vita sociale, che videro cioè come i fenomeni sociali più diversi si coordinano tra di loro, e tentarono di scoprirne l'ordine.

Tra i primissimi e più originali pensatori che si posero questo problema, l'uno con mentalità di storico, l'altro da un punto di vista puramente economico, hanno particolare importanza Adamo Müller (1) a cui si ispirò la scuola storica tedesca, e Sismondo Sismondi.

Nel Sismondi è posta nettamente la distinzione tra il valore d'uso, che ha una realtà assoluta, e il valore di scambio, puramente relativo (2). Ed è data una concezione sociale della ricchezza, che tiene conto insieme dell'utilità e del lavoro (3).

Qualche tempo dopo che il Müller aveva impostata su una larga base sociale la sua teoria economica, il List, nel suo « Si-

(1) Anti-individualista, Müller concepisce lo Stato come « la totalità delle cose umane, la loro connessione in un tutto vivente ». Perciò la ricchezza non è maggiore là ove sia un patrimonio esterno maggiore, ma là dove sono maggiori le forze che lo sanno mantenere e i sentimenti che lo sanno apprezzare (Cfr. la interessante sintesi critica del pensiero di Müller, nella *Breve storia delle teorie economiche* di O. SPANN).

(2) Cfr. SANTONASTASO G., *L'economia sociale di Sismondi*. Milano, Giuffrè, 1936, pag. 20.

(3) « La cosa che non è nata o non ha ricevuto il suo valore da un lavoro mediato o immediato, non è ricchezza, per quanto utile, per quanto necessaria sia alla vita. La cosa che non è utile all'uomo, che non soddisfa i desideri di lui, che non può essere impiegata al suo uso mediato o immediato, parimenti non è ricchezza, qualunque sia il lavoro che la abbia prodotta. Per ultimo, la cosa la quale non può accumularsi, nè tenersi in serbo per un consumo futuro, non è ricchezza, quantunque sia stata prodotta dal lavoro e si consumi dal godimento » (Cfr. SISMONDI, *Nuovi principii d'economia politica*, in Biblioteca dell'Economista, Serie I, Vol. VI, Ed. Cugini Pomba, Torino, 1854).

stema nazionale di Economia Politica», esponeva una teoria delle forze produttive secondo cui «la prosperità di una nazione non diventa più grande perchè maggiori ricchezze sono accumulate, ma perchè si sviluppano più forze produttive». E quindi asseriva nettamente l'ingerenza dei fini statuali nella vita economica, tornando in un certo senso — ma con maggiore maturità di una più esatta concezione dell'economia e del fattore umano — ad una forma di protezionismo degli elementi economici nazionali.

Da questi precursori nasce la scuola storica (1) che delinea un sistema di economia (2) in cui si cerca di tener conto anzitutto della complessa realtà sociale, come essa si è venuta plasmando nella storia.

Per gli economisti di questa scuola non esistono leggi economiche fisse ed universali, come non esiste un tipo unico di realtà sociale. Piuttosto, le une e l'altre acquistano diversa natura e diverse caratteristiche a seconda degli influssi del suolo, della stirpe, e specialmente del grado di civiltà, in cui si sviluppano.

La realtà sociale è quindi composta, per essi, da una serie di fenomeni in continua evoluzione, di cui non si può trovare una sintesi se non attraverso l'esame dello sviluppo storico che essi hanno seguito. L'economia si riduce quindi ad una evoluzione di elementi sociali, evoluzione di coscienza (più specialmente della coscienza economica). E perciò la scienza economica deve tener conto dell'ambiente storico-sociale che intende esaminare e — venendo considerata più che altro come politica economica nazionale — dei fini politici che ne segnano i limiti e la direzione.

---

(1) Cfr. le opere dei fondatori della scuola: ROSCHER G., *Sistema di economia*, 1854-1894; HILDEBRAND B., *L'economia nazionale del presente e del futuro*, 1848, e, di maggiore importanza dal punto di vista metodologico, KNIES C., *L'economia politica dal punto di vista storico*, 1853.

(2) Cfr. SCHMOLLER, *Lineamenti di Economia Nazionale Generale*, in Biblioteca dell'Economista, Serie V, Vol. I, Parte II, U.T.E.T., 1923.

Si nega così l'universalità della scienza economica per sostituirla con una specie di storicità, che sola sembra permettere di tener conto di tutti gli elementi ed i moventi sociali che nel campo dell'economia hanno le più varie — e spesso imprecisabili — influenze.

Data la concezione puramente soggettiva ed astratta delle leggi economiche, che era stata introdotta dalla scienza classica, si nega l'esistenza di leggi universali. È un tentativo di uscire dall'astrattismo e dal teoricismo, compiuto però in modo tale da giungere ad una negazione dei valori autonomi ed universali della scienza economica.

3. — Il più grande ed originale tentativo di uscire dalle strettoie di un sistema di economia senza base umana e senza riferimenti alla realtà sociale, qual'era il sistema liberale, è stato compiuto dalla scuola etico-giuridica, specialmente in Italia.

Tale scuola, che trova i suoi precursori nello Haller (1), nel Sismondi e nel Müller, si sviluppa dapprima nel Belgio ed in Francia, dove trova le formulazioni sistematiche del Perin: « *La ricchezza nelle società cristiane* » (1861); del Devas: « *Principi di economia politica* » (1883); dell'Antoine: « *Corso di economia sociale* » (1896); del Brants, e poi in Germania, con il « *Trattato di Economia Nazionale* » del Pesch; finchè, trapiantata in Italia giunge alla sua espressione più completa nell'opera di Giuseppe Toniolo (2).

Si intuisce acutamente in tali Autori che la scienza economica non può vivere isolata dalla vita sociale, così com'è stata concepita dai classici, quale scienza astratta, basata sul presupposto puramente formale dell'*homo æconomicus*. Si intuisce cioè che accanto alle valutazioni di scambio se ne pongono altre che non è possibile trascurare se si vuol giungere ad una conoscenza totale della realtà economica: che le leggi dell'economia devono

---

(1) Cfr. C. L. HALLER, *Restauro della scienza politica* (1816).

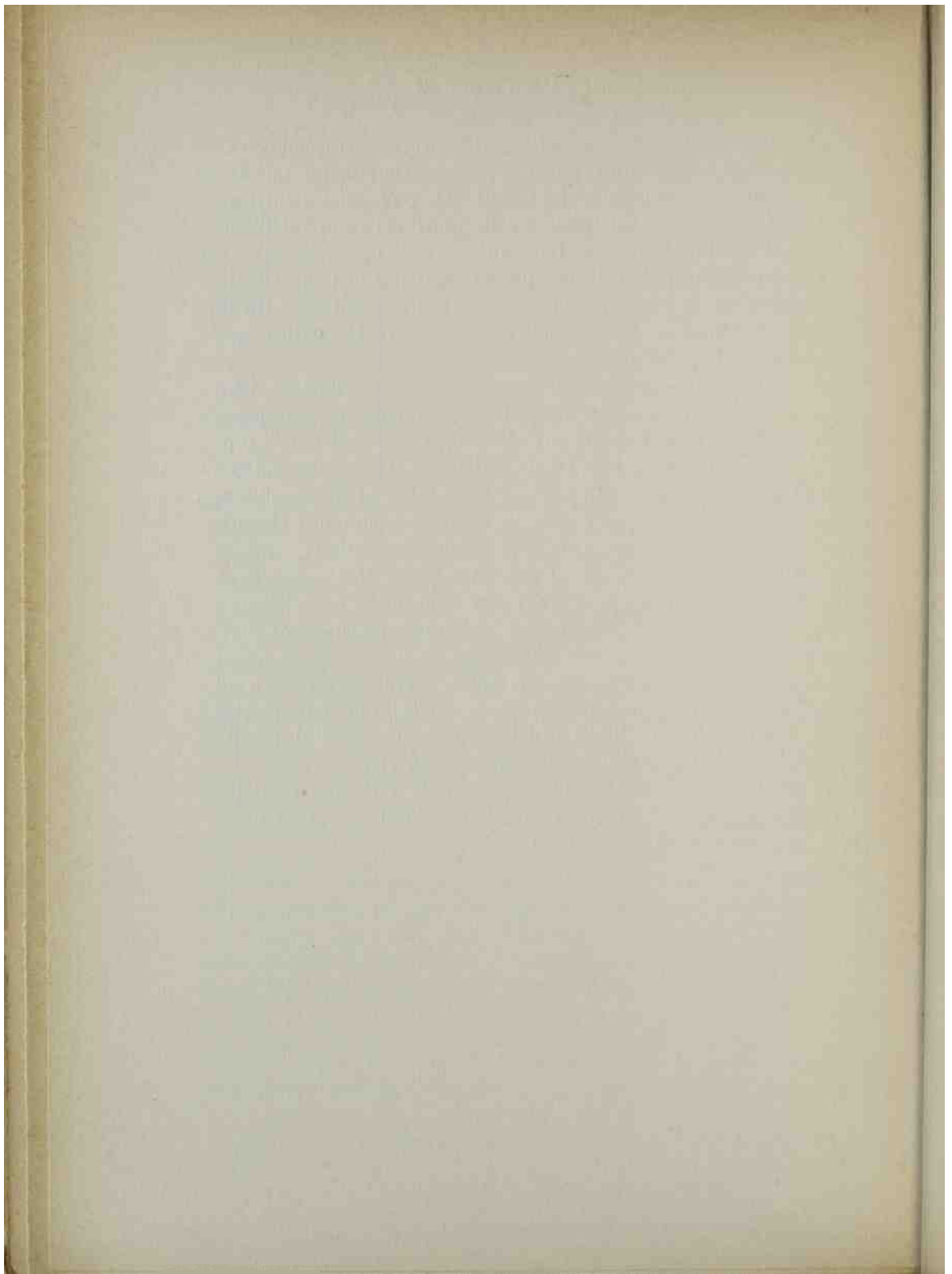
(2) Cfr. soprattutto TONIOLO G., *Trattato di economia sociale*. Firenze, Libreria Editrice Fiorentina, 1907-1921.

ricollegarsi ad altre leggi superiori, di natura extraeconomica; che cioè deve esistere un rapporto — e necessariamente un rapporto di subordinazione — che leghi i fatti economici a tutti gli altri fatti sociali ed individuali, e i moventi nel campo dell'economia ai fini umani nel campo politico ed etico.

In conseguenza, si costruisce un sistema basato su una stretta dipendenza tra la vita economica e la vita spirituale, tra la scienza economica e i principi etico-religiosi, tra la politica economica e l'ordine morale.

La scuola etico-giuridica non seppe tuttavia giungere oltre ad una concezione puramente intuitiva — e cioè in gran parte indimostrata e in ogni caso formulata *a priori* — di questi rapporti. Essa poi non seppe tenere sufficiente conto del fattore umano e degli elementi più strettamente sociali di fronte all'economia. I vari presupposti che la scienza economica classica aveva dati per leggi, non vennero criticamente riveduti: e perciò si continuò ancora a parlare di una base psicologica e soggettiva dell'economia (l'utilità); e perciò si pose sempre alla base del mercato — cioè dei valori di scambio — il potere d'acquisto individuale; e perciò il lavoro — nonostante ne fosse riconosciuto il valore umano — rimase sempre concepito, nel mercato basato sui valori di scambio, come una merce; e perciò infine non si seppe tener gran conto dei limiti e della direzione fissati al mondo economico dai fini politici e dall'attività statale.

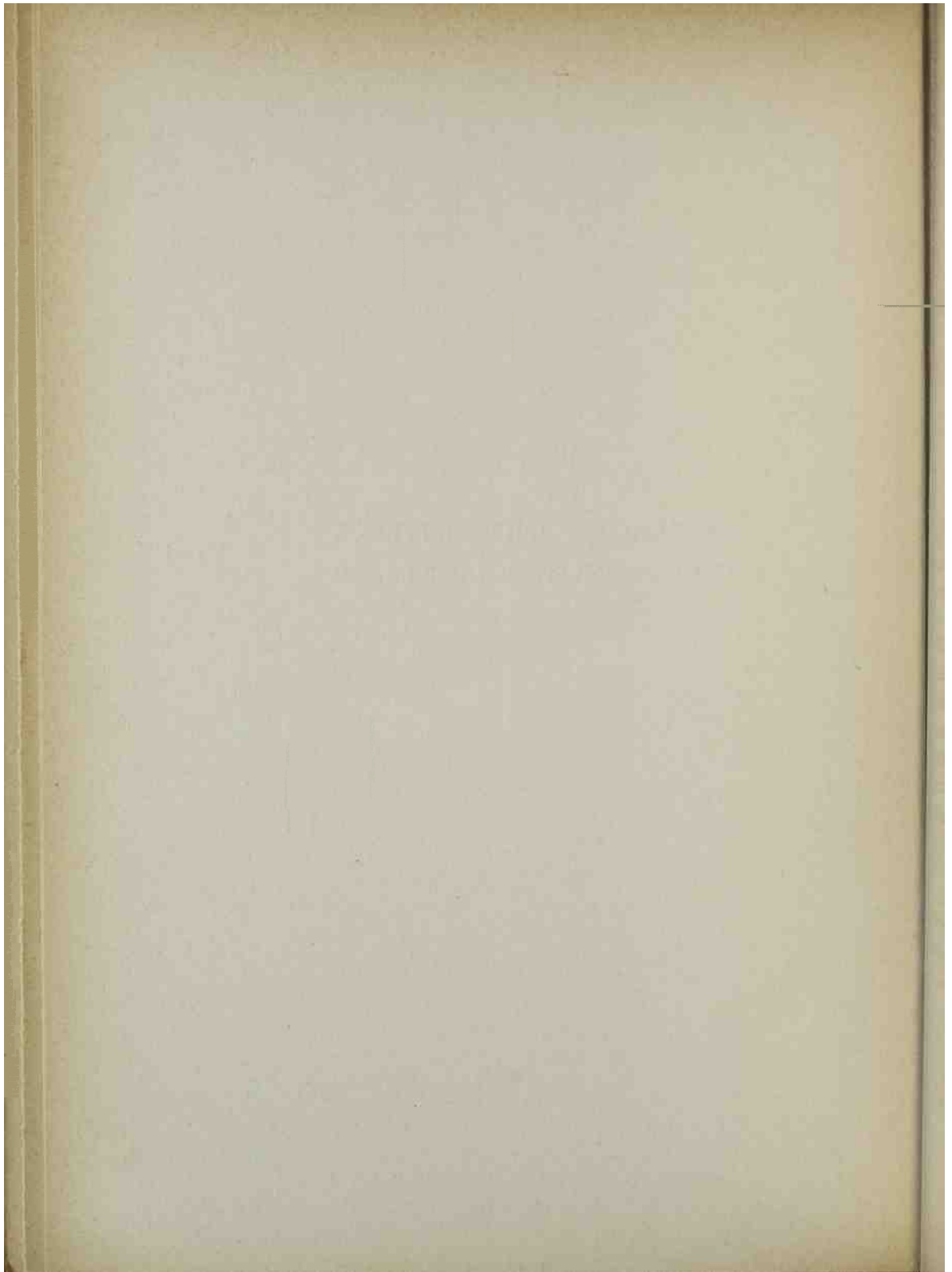
L'intuizione di una complessa gerarchia e di una organica interdipendenza tra i fenomeni sociali, non riuscì — e forse allora non lo poteva — a diventare sistema.





PARTE I.

LA LEGGE FONDAMENTALE  
DELL'ECONOMIA RAZIONALE



## CAPITOLO I.

### GERARCHIA DEGLI ELEMENTI E DEI MOVENTI

#### § 1. — *Gli elementi della realtà sociale.*

1. — Allo scopo di poter rilevare i principi basilari d'un sistema d'economia e di politica economica corporativa razionale, noi dobbiamo fissare un punto di partenza dalla realtà sociale, anche se lontano da quello su cui venne costruita l'economia classica.

Infatti, mentre l'economia classica partì — come si è detto — dall'individualismo ridotto al movimento automatico di un uomo meccanico in un sistema di rapporti economici dominati dall'automatismo monetario e creditizio, noi consideriamo la vita economica inserita nella vita sociale, che da questa può essere distinta, ma non avulsa. Questo perchè ogni tentativo di costruire una scienza economica senza tener conto dei dati della realtà sociale, ha condotto alle deviazioni ed alle incongruenze che abbiamo esaminate nell'*Introduzione*.

La nostra indagine tende ad approfondire i rilievi degli aspetti esteriori più appariscenti della vita sociale — cui si limita il cosiddetto metodo sperimentale — per giungere a determinare quali sono gli elementi essenziali della realtà sociale e quali rapporti di coordinazione o di subordinazione corrano tra essi.

Superate le manifestazioni esteriori degli elementi, vogliamo ricercare l'*intima ragione della partecipazione di ogni elemento ai fenomeni sociali*.

Dovremo perciò, prima di tutto, precisare quali sono secondo noi — e quali appaiono ad un esame accurato della realtà — gli elementi essenziali della vita sociale; e in un secondo tempo, determinata l'essenza di questi elementi, vedremo i rapporti che tra di essi intercorrono, e il perchè di tali rapporti e considereremo come ne risulti un sistema di coordinazioni e di subordinazioni influente sui fenomeni sociali.

2. — Nell'esaminare la realtà che ci circonda, una prima distinzione ci appare quasi intuitiva: la distinzione tra fenomeni fisici e fenomeni sociali. Essa è stata — nonostante la sua evidenza — negata sostanzialmente più volte, sia da coloro che considerarono le società umane come un ulteriore sviluppo delle società animali (Darwin) o addirittura dell'evoluzione dei sistemi minerali (Comte), sia da coloro che ridussero la scienza sociale ad un aspetto della fisica e la società umana ad un complesso di atomi retti da forze meccaniche (Spencer).

Tuttavia basta la più elementare osservazione a farci scorgere delle differenze insuperabili tra il mondo fisico e il mondo sociale. Basta considerare che gli elementi primi costitutivi del mondo fisico non posseggono nè *coscienza* nè *volontà* e che perciò essi non possono dirigere le forze che determinano il loro movimento.

Di contro, il mondo sociale è costituito di uomini, e cioè di esseri per eccellenza dotati di *coscienza* e di *volontà* (gli unici esseri della terra a cui noi possiamo attribuire tali doti). Quindi le forze che li spingono ad agire, anche se esterne, possono essere dalla volontà umana delimitate e modificate. Infatti non è possibile ad un grave di sottrarsi o di attenuare, neppure di un attimo, la legge della gravitazione universale; è invece sempre possibile ad un soggetto economico sottrarsi nei suoi riguardi alla legge della domanda e dell'offerta, legge che, del resto, è almeno in parte determinata, per vie dirette o indirette, dalla volontà umana.

Questa distinzione così sommariamente abbozzata porta con sé numerose conseguenze che qui non è il luogo di esaminare.

Ma, tra altro, essa deve indurre a rivedere il concetto di scienza economica, che troppo spesso è stata considerata come una scienza puramente naturalistica.

Per ora a noi basta aver posto in chiaro un fatto elementarissimo: che nel mondo esterno a noi esiste una realtà naturale o fisica distinta dalla realtà sociale; che le distinte realtà sono soggette a leggi e studi diversi; e che quindi noi dobbiamo tener conto soltanto degli elementi relativi alla realtà sociale, cioè degli elementi e dei fenomeni che hanno per soggetto l'uomo singolo o nelle varie forme di organizzazione, che sono perciò dominati dalla coscienza e dalla volontà umana.

3. — Limitiamo perciò il nostro esame a quei fenomeni che si possono far rientrare nella realtà sociale. Le prime manifestazioni della vita sociale che l'uomo percepisce sono i rapporti interindividuali, per lo scambio di beni e di servizi, rapporti che determinano relazioni di dare e di avere. Questi fenomeni, noti e ovunque praticati nel corso dei secoli, ed estesissimi nella società contemporanea, si concretano in alcuni elementi fondamentali: ad esempio la moneta e il credito nelle forme più varie (1) e nelle più vaste espressioni, che si manifestano in tutta quella serie indefinita di titoli che vanno dalle cambiali alle obbligazioni dello Stato. Non si tratta che di mezzi per saldare un rapporto di dare e di avere; ma questi mezzi hanno acquistato una tale importanza nella vita sociale d'oggi (al punto di dominare, attraverso il potere d'acquisto, tutti gli altri elementi) ed un volume così notevole da costituire una vera e propria categoria di elementi della realtà sociale. Categoria che oggi consente di essere, in sede logica (2), concepita autonomamente per

---

(1) Cfr. il paragrafo, *Del moderno sistema dei mezzi di scambio*, nel nostro volume, *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, Libreria del Littorio, Roma, 1931.

(2) Intendiamo con ciò rilevare che teoricamente si possono tener distinti gli aspetti puramente finanziari dalla realtà economica, di cui sono dei semplici intermediari e integratori e come tali vanno considerati nell'indagine sociale. Uno degli esempi tipici della inesatta concezione degli elementi finanziari



la sua sistematica e necessaria funzionalità, di recente acquisita, nello sviluppo dei fenomeni economici contemporanei. E le ragioni della sua importanza si ritrovano nel fatto che tale categoria costituisce una delle masse più imponenti che oggi si riscontrino nell'esame della realtà sociale. A questa categoria di elementi sociali che si basano su di un rapporto di credito e debito, di dare e di avere, noi diamo il nome di « elemento finanziario » (1).

4. — Noi però ci rendiamo conto subito che i rapporti da cui sorge l'elemento finanziario, il dare e l'avere, sono relativi ad elementi di natura diversa da quella finanziaria. Sono fenomeni della vita sociale originati da fattori economici, che non costituiscono, rispetto a questi, una causa; ma solo una condizione, e quindi per sua natura esteriore.

Quanto affermiamo può essere notato chiaramente solo che si voglia tener conto del fatto che quei vari elementi (moneta e credito) che abbiamo definiti come elementi finanziari e di cui abbiamo notata la relativa autonomia e l'importanza, non possono esistere se non vengono riferiti ad un *rapporto*, anzi determinati da un rapporto i cui termini debbono necessariamente cadere al di fuori del mondo finanziario.

Gli elementi che costituiscono questi rapporti formano appunto l'insieme degli elementi economici. Abbiamo visto che si tratta di rapporti di dare e avere basati genericamente su beni e servizi. Beni e servizi intesi in senso lato, sono sempre stati considerati come la più palese espressione della realtà economica. Ma si è molto discusso del modo di attribuire a determinati ele-

---

e di quelli economici era dato dalla identificazione del risparmio monetario col risparmio economico: grossolana confusione, generatrice di deviazioni e di errori nella definizione della ricchezza. Il che abbiamo esaminato ampiamente in un saggio dedicato alle « *Premesse alla politica del risparmio in regime corporativo* ». Ed. Libreria del Littorio, Roma, 1932.

(1) Cfr. G. MENEGAZZI, *Principii della finanza autarchica nell'economia corporativa*, negli Atti della Società Italiana per il Progresso delle Scienze, Roma, 1937-38.

menti della vita sociale il carattere di bene economico, cioè il modo di determinare l'economicità di una data categoria di elementi sociali.

Non è qui il luogo di accennare alle concezioni che si sono susseguite in questo campo: dal concetto di bene economico come bene materiale, a quello di elemento scambiabile e raro. Per ora è sufficiente osservare che un carattere è stato sempre considerato, più o meno espressamente, come fondamentale al concetto di elemento economico: la corrispondenza, diretta o indiretta, di esso ad un bisogno umano.

Quindi, al di sopra della particolare categoria di elementi sociali, costituita dagli elementi finanziari, noi ne troviamo un'altra composta di elementi economici, la cui caratteristica è quella di soddisfare un bisogno umano, o di ridurne le proporzioni, o anche di migliorare il rapporto tra il bisogno e il lavoro dell'uomo.

Tutti quelli che si chiamano comunemente i fattori dell'economia rientrano in tale definizione, e quindi tutti contribuiscono a formare una seconda grande categoria, quella degli elementi economici.

5. — In tale categoria però non rientrano i fattori che sono serviti a determinare l'economicità di una categoria di elementi sociali: non vi rientrano i bisogni.

Ciò sia perchè non è possibile basare il criterio dell'economicità su elementi tratti dal ristretto mondo dei beni economici, sia perchè noi intuitivamente sentiamo — e l'osservazione conferma tale intuizione — che i bisogni rientrano nel mondo interno della psiche e della fisiologia umana, non in quello esterno all'uomo, dell'economia. Infatti non si può parlare di bisogni se non basandoli sul dato di fatto di una particolare posizione o struttura della nostra psicologia o della nostra fisiologia. I bisogni sono quindi semplicemente un *prius* rispetto agli elementi economici, *prius* che rimane al di fuori del mondo della economia.

Essi rientrano in un'altra categoria di elementi sociali, categoria che noi costruiamo passando dall'esame dei fenomeni ester-

ni all'uomo a quello dei fenomeni interni ad esso, o che trovano la loro base nella sua natura.

Non sembri questa una arbitraria astrazione. Se esaminiamo il complesso della realtà sociale, ci troviamo di fronte a fenomeni e ad elementi costituiti dalle espressioni della stessa natura umana, considerata come fatto individuale. E tra questi fenomeni ed elementi notiamo una strettissima somiglianza di natura e di sviluppo che ci permette di ridurli ad un'unica categoria. Vediamo cioè che, di fronte ai fenomeni finanziari relativi ad uno sfasamento di valori economici scambiati, ma basati su beni economici presenti o prospettivi, e di fronte ai fenomeni economici basati su un bisogno umano, esiste una categoria di fenomeni | tra loro diversissimi, ma non eterogenei — che trova la sua essenza nella natura psico-fisiologica dell'uomo.

Questi fenomeni, noi li riduciamo ad unità nella categoria sociale degli elementi umani, considerando come tali gli elementi psico-fisiologici.

6. — Se la società potesse ridursi ad una somma di individui, ognuno operante per la propria esclusiva conservazione — se cioè si potesse adottare una concezione puramente individualistica e materialistica della vita sociale — ogni elemento di essa sarebbe riconducibile ad una delle tre grandi distinzioni da noi delineate: non si potrebbe trovare elemento sociale che non fosse o umano (psico-fisiologico) o economico o finanziario. Ma una ricerca anche superficiale ci permette di osservare come una serie di fenomeni e di elementi sociali non sia riducibile alle predette categorie, e ne costituisca anzi il fondamento.

Infatti non è possibile ridurre la società ad una somma di fenomeni individuali: al di sopra di questi esistono dei fenomeni più tipicamente sociali, ossia dei fenomeni che si ricollegano ad una funzione sociale dell'individuo. La socievolezza è un bisogno naturale dell'uomo. Ogni individuo fa parte, essenzialmente, di almeno due gruppi: un gruppo politico, composto di persone che tendono ad una stessa organizzazione della vita sociale, ed un gruppo etico, composto di persone che tendono ad una stes-

sa organizzazione della loro vita spirituale; gruppi che talora sono coordinati o fusi.

Ogni uomo, insomma, considerato come fattore sociale, non si esaurisce nei suoi elementi psicofisiologici; oltre ad essi, esistono degli elementi spirituali, relativi sia alla perfezione della sua personalità (elementi etici), sia alla vita della collettività organizzata ed ai suoi fini (elementi politici).

Si viene così a porre una quarta categoria di elementi etico-politici. Essi sono anzi alla base di tutto l'insieme dei fenomeni sociali, nel senso che danno la direzione e il limite sociale a tutte le altre categorie di elementi.

7. — Nell'insieme, noi distinguiamo le categorie degli elementi naturali, con riferimento all'uomo, come segue:

- 1) elementi interni umani: psico-fisiologici;
- 2) elementi spirituali (etico-politici) che definiscono la funzione sociale degli elementi psico-fisiologici;
- 3) elementi esterni, che partecipano — direttamente o indirettamente — alla formazione, alla prevenzione e all'estinzione di squilibri psico-fisiologici (detti bisogni) oppure al potenziamento degli elementi umani e della collettività: elementi economici;
- 4) elementi che rappresentano nel tempo e nello spazio gli elementi economici, che diremo elementi finanziari (1).

---

(1) G. BOCCARDO nel suo studio sui *Principii della scienza e dell'arte della finanza* (Torino, U. T. E. T., 1887, pag. 111) dice: «Nella bassa latinità, *Finatio*, *Finantia*, *Financia* (da *Finis*) significò scadenza di un debito, periodo di pagamento (v. DU CANGE, *Glossarium*, voc. *Financia*, *Finatio*; LITTRÉ, *Dictionnaire de la langue française*, voc. *Finance*, vol. I, pag. 1682; SPELMAN, *Glossarium archeologicum*, voc. *Finis*). (L'inglese *Fine*, multa, ammenda, ha la stessa etimologia). Lunga e complessa è l'evoluzione logica e storica che addusse il vocabolo *Finanza*, innestato su questa radice, a significare: il complesso dei mezzi attinenti alla ricchezza sociale, mercè dei quali i pubblici poteri adempiono i fini che sono a loro assegnati nell'umano consorzio».

Ma, in tempi recenti, il significato della parola si è nuovamente esteso, fino a comprendere, accanto a una *finanza pubblica*, una *finanza privata*. Ora s'include nell'elemento finanziario ogni rapporto di dare ed avere interaziendale.

§ 2. — *Essenza sociale e gerarchia degli elementi.*

1. — Al di là della semplice distinzione degli elementi in categorie, noi rileviamo che *la natura sociale degli elementi è insita nei loro rapporti*. Che gli elementi sono *definiti e coordinati* da questi rapporti o funzioni sociali, che costituiscono la loro *essenza sociale*.

Infatti, ricercando la causa sociale dell'elemento finanziario, abbiamo rilevato che esso è determinato da una sua funzione : ch'esso è l'elemento con cui si saldano continuamente le differenze fra valori monetari dei beni e servizi economici scambiati nel tempo e nello spazio : ossia esso è l'elemento che rappresenta nel tempo e nello spazio un bene economico.

E vero che lo scambio può verificarsi nella forma di baratto, che esclude l'elemento finanziario, ma può anche compiersi con la intera compensazione d'un bene o d'un servizio con elementi finanziari. Siamo di fronte al baratto tutte le volte che un elemento economico è scambiato direttamente con un altro elemento economico. Ma un bene od un servizio può essere compensato, invece che con elementi economici, in tutto o in parte con elementi finanziari, come nel caso che io paghi in carta moneta un oggetto che compero, oppure che dia per il suo pagamento una cambiale.

Tuttavia guardando il complesso dei fenomeni del mercato, si nota che in ultima analisi i beni e i servizi economici si scambiano con altri beni e servizi economici, perchè la mia moneta servirà appunto ad acquistare beni o servizi e il mio debito dovrà ad un certo momento essere pagato in beni e servizi. L'elemento finanziario non ha quindi altra funzione che quella di mezzo di scambio.

---

Il suo significato si avvicina a quello di credito, e si estende a tutti i fattori non economici determinati dai rapporti interaziendali. Perciò è opportuno usare la parola *finanza* con un significato nuovo, per quanto non molto differente da quello etimologico ; e per elemento finanziario si deve intendere un *mezzo di pagamento*. (Cfr. MENEGAZZI, *Principii della finanza autarchica*, citato).



Non vi può essere cioè elemento finanziario (moneta, assegni, obbligazioni, ecc.) senza un corrispondente elemento economico. Ad esempio, non vi possono essere azioni ed obbligazioni di società commerciali senza il corrispondente elemento economico, senza dei beni aziendali. Perchè senza di questi le azioni od obbligazioni mancherebbero di contenuto finanziario. Le obbligazioni emesse da una società fittizia (cioè sprovvista di beni economici aziendali) non solo sarebbero prive di contenuto economico, perchè ad esse non corrisponderebbero dei beni, ma sarebbero prive anche di contenuto finanziario, perchè non potrebbero servire come mezzo di scambio.

E, quindi, dal legame dell'elemento finanziario all'elemento economico e dalla subordinazione del primo al secondo consegue l'essenza e l'ordine dell'elemento finanziario nella vita economico-sociale. E nell'economia di scambio — quella in cui viviamo — l'elemento finanziario è indispensabile.

2. — Nel ricercare poi la causa sociale dell'elemento economico, abbiamo precisato ch'esso è determinato da una sua funzione: è l'elemento con cui si soddisfano — immediatamente o mediamente — i bisogni umani. Il rapporto fra elementi economici e bisogni umani può essere diretto o indiretto. Cioè l'elemento economico può soddisfare immediatamente un bisogno (il pane soddisfa il bisogno di cibo) oppure può tendere ad una soddisfazione mediata dei bisogni (ad esempio tutti quegli elementi economici, come le macchine necessarie per la produzione oppure i beni complementari, che solo indirettamente — attraverso cioè un processo di lavorazione o di combinazione, — si trovano in rapporto con i bisogni). Ma nell'un caso e nell'altro siamo di fronte a veri e propri elementi economici.

Non vi può essere quindi un elemento economico se non vi corrisponde, direttamente o indirettamente, un bisogno umano. Per esempio, il pane non diventa vero elemento economico se non per chi ha fame, ossia per chi ha bisogno del pane; un libro solo per chi ha il bisogno spirituale della lettura. Perciò il legame dell'elemento economico all'elemento umano e la su-

bordinazione del primo al secondo definiscono sia l'essenza che l'ordine dell'elemento economico nella vita sociale.

3. — Nel procedere, si rileva che anche l'elemento umano (psico-fisiologico) ha una funzione sociale relativa ai fini individuali e collettivi. Gli elementi umani socialmente positivi e negativi (lavoro e bisogno) sono relativi ai fini dell'uomo operante nella società, ossia ai fini etico-politici.

Infatti, l'uomo separato dal complesso politico perde il suo valore sociale: trova ostacoli al suo sostentamento, alla difesa dalle insidie della natura e delle malattie, allo sviluppo delle sue facoltà; non può partecipare alla riproduzione della specie, ecc. Ma, per vivere in società, l'uomo deve uniformarsi alle norme sociali: etico-politiche.

4. — Se si osserva nell'insieme, *dal punto di vista sociale*, come le funzioni determinano un collegamento fra gli elementi, si può rilevare che gli elementi finanziari assumono la *funzione di semplici mezzi* o strumenti per una più sollecita ed ampia esplicazione delle funzioni di elementi reali economici; e la loro consistenza è relativa ai termini del loro rapporto con l'elemento economico che rappresentano.

Alla loro volta, gli elementi reali economici assumono la *funzione di semplici mezzi* per soddisfare, attenuare od evitare delle condizioni negative umane; sono cioè relativi alla loro possibilità di potenziare gli elementi psico-fisiologici umani.

Gli elementi umani, infine, sono dominati e potenziati da elementi spirituali, sia all'ordine etico individuale, sia nell'ordinamento razionale collettivo detto politico.

Nell'insieme si nota che le funzioni colleganti gli elementi sopra indicati, oltre a *determinare l'essenza sociale degli elementi stessi, ne definiscono pure l'ordine gerarchico.*

§ 3. — *La gerarchia dei moventi della vita sociale.*

1. — Continuando a considerare l'uomo nella vita sociale, rileviamo che esso assume una posizione centrale attorno a cui si manifestano gli elementi sociali accennati: esso è *centro motore* degli elementi sociali, è centro dei moventi che originano i fenomeni sociali. *Questo motore è mosso*, a sua volta, da forze esterne ed interne.

L'uomo partecipa, come *oggetto* e *soggetto*, — cioè, a seconda dei casi, come elemento dominato o dominante — a un sistema di elementi e di movimenti: etico-politici o spirituali, psico-fisiologici o umani, economici e finanziari.

Definire che cosa si deve intendere per *movementi* non è difficile: essi sono tutti quegli impulsi che spingono l'uomo all'azione, cioè sono quelle forze che producono i fenomeni sociali. È evidente che per ogni classe di elementi sociali deve esistere una corrispondente classe di movimenti, i quali determinano appunto la direzione ed il limite della funzione sociale dei vari elementi. A noi interessa fissarne alcuni aspetti:

I moventi *spirituali*, etico-politici, sono quelli che determinano la direzione e il limite delle funzioni sociali degli elementi umani, ossia delle funzioni relative alle massime finalità individuali e collettive. Cioè in base ai moventi spirituali gli elementi umani acquistano una precisa funzione sociale, e in essi trovano determinata la direzione verso cui deve svolgersi tale funzione, ed i limiti che essa non può oltrepassare (1).

Essi sono i movimenti individuali e sociali che possono essere guardati sia dal punto di vista contingente che dal punto di vista storico (2). Da questo punto può essere rilevato, per esempio, il movente della *potenza politica nazionale*.

(1) Cfr. la relazione da noi tenuta al XIII Congresso della Società Italiana di Filosofia, sul tema *Relazione fra etica ed economia definite dall'ordine gerarchico degli elementi dei moventi e dei valori sociali*, in *Archivio di Studi Corporativi*, anno X, vol. X, fasc. I-II, Firenze, 1939.

(2) Cfr. SERPIERI, *Principii di economia politica corporativa*, Firenze, Sansoni, 1938, pag. 197.

In proposito si potrebbero ricordare i chiari principi esposti dai seguaci della scuola economica etico-giuridica, che si ricollegano e quelli della filosofia tomistica (1); e per certi aspetti, anche quelli esposti dalla scuola storica (2).

I moventi *umani* sono quelli relativi a condizioni e fini psico-fisiologici, che si manifestano nell'individuo isolato e, con maggior ampiezza, nel primo organismo sociale, in seno alla famiglia (3). Essi assumono due aspetti, l'uno positivo e l'altro negativo, a seconda che potenziano o riducono l'efficienza psicofisiologica realizzantesi nella sfera dei moventi spirituali (4); a seconda cioè che contribuiscono a formare elementi umani positivi o negativi.

---

(1) Il TONIOLO sintetizza gli aspetti più importanti dei rapporti fra elementi etico-politici, umani ed economici, nella terza parte dell'introduzione del suo *Trattato di economia sociale*, cit. La sua esposizione è magistrale. Tuttavia dobbiamo notare che fra detti elementi non si manifestano rapporti semplici, collegati da ragioni di dipendenza imprecisata, ma vi sono determinanti che fissano una gerarchia degli elementi e dei moventi.

(2) Fra le esposizioni dei massimi maestri della scuola storica ricordiamo quella dello SCHMOLLER su « Le basi psichiche, morali e giuridiche della economia nazionale e della società in genere » e particolarmente il capitolo su « Le sfere spirituali di coscienza e le forze collettive » posto nella prima parte dei suoi « *Lineamenti di Economia Nazionale Generale* ».

In queste due concezioni (etico-giuridica e storica), che pur partono da origini notevolmente diverse, si viene a dimostrare implicitamente la importanza che assume, in un sistema sociale, la *coscienza* economica, considerata come complesso di elementi spirituali che informa, dirige e limita l'azione economica. Infatti l'influenza esercitata sui fenomeni economici dal movente spirituale, sia individuale (etico) sia collettivo (politico), può sempre essere riportata ad una coscienza economica individuale o collettiva. Questa verità è stata ripresa e rielaborata, su basi originali, nell'economia corporativa, in cui viene data grande importanza alla funzione economica dei moventi spirituali, e perciò alla coscienza economica.

(3) R. BENINI pone fra i moventi dell'attività economica « i bisogni che si riferiscono alla riproduzione e continuità della specie (bisogni del gruppo famigliare) » (Cfr. *Lezioni di economia politica*, Ed. Zanichelli, Bologna, 1936).

(4) Anche su questo argomento vi è un'ampia letteratura, che s'impenna sul problema della potenza demografica della nazione.

I moventi *economici* sono anch'essi relativi al potenziamento degli elementi umani (alla soddisfazione dei bisogni umani), ma si manifestano nell'individuo *in rapporto ad elementi esterni*, entro la sfera definita dai moventi superiori: etico-politici e umani. Anche questi moventi assumono due aspetti — positivo o negativo — a seconda che tendono a ridurre o ad accrescere le condizioni negative degli elementi umani (i bisogni umani) ossia a sopprimerle o a vieppù svilupparle; a seconda cioè che contribuiscono a formare elementi economici positivi (produzione) o negativi (fabbisogno).

L'*economia* è infatti la scienza dell'avvaloramento razionale del potenziale di lavoro e degli elementi esterni all'uomo, *atti a soddisfare i bisogni* individuali e collettivi, elementi che — come vedremo — vengono valorizzati secondo la direzione e il limite stabilito dal criterio di gerarchia dei moventi sociali, ossia dal criterio di *corrispondenza degli elementi alla gerarchia dei bisogni* relativi ai fini individuali e sociali (1).

I moventi *finanziari* sono quelli relativi a particolari condizioni e a modalità dell'azione economica moderna (2) esplicantesi nella sfera definita dai moventi superiori. Partendo dalla definizione che abbiamo data di elemento finanziario, possiamo dire che il movente finanziario è il saldo di valori economici

---

(1) Come è facile osservare, la nostra definizione dell'economia si allontana di molto da tutte quelle che sono state formulate dalla scuola economica liberale. Lo Smith la vedeva come la « scienza della ricchezza », attribuendo alla parola ricchezza un significato fondamentalmente edonistico. Più tardi si dette maggiore importanza ai bisogni umani, che si posero a base della teoria della utilità; ma la definizione della scienza economica si venne ad impostare, piuttosto che su questi elementi umani, su rapporti automatici fra elementi esterni all'uomo. Si venne quindi a definire la scienza economica come una scienza fisica, e l'economia o come un fenomeno di scelte (Pareto) o semplicemente come un'espressione della legge universale del minimo mezzo applicata ai gusti individuali (Pantaleoni). In ogni caso l'economia diveniva una scienza meccanicistica, che prescindeva da qualsiasi considerazione sociale. E tale rimase in tutte le definizioni della scuola economica liberale, da qualsiasi punto di vista esse partissero.

(2) Cfr. MENEGAZZI, *Principii della finanza autarchica*, cit.



scambiati fra due o più persone o aziende: il movente è lo scambio di beni economici.

I moventi finanziari assumono pure due aspetti — positivo e negativo — a seconda che contribuiscono ad aumentare o a ridurre la sfera economica del soggetto e l'attività economica nazionale; a seconda cioè che creano o riducono la base degli elementi finanziari.

2. — Che i moventi finanziari siano coordinati e strettamente dipendenti dagli elementi economici, cioè traggano da essi la loro ragion d'essere, è palese ove si consideri che non si realizzerebbe nessun fenomeno sociale concreto, nè si adempirebbe a nessuna funzione sociale, con la composizione di elementi finanziari, se a tale composizione non corrispondesse un nuovo rapporto individuale o collettivo relativo ad elementi economici. *Senza il corrispondente fenomeno economico, ogni variazione di elementi finanziari sarebbe socialmente nulla.*

Questa considerazione può essere chiarita con un esempio: un nullatenente che emetta una cambiale, pur essendo certo di non poterla pagare, crea una obbligazione, cioè un elemento finanziario, che, essendo fondato su di un rapporto economico senza contenuto, risulta esso pure di nessun valore.

Quindi non solo i moventi finanziari agiscono entro la sfera dei moventi superiori, ma essi non hanno una funzione sociale se non corrispondono ad *elementi* superiori (economici). Ciò perchè i moventi finanziari contribuiscono a determinare gli elementi finanziari (positivi o negativi) e gli elementi finanziari, come abbiamo già visto, non hanno consistenza sociale se non corrispondono ad elementi economici.

Che i moventi economici siano alla loro volta coordinati e dipendenti dagli elementi umani, anch'essi cioè derivino da questi la loro ragion d'essere, è palese quando si osservi che non si realizzerebbe una funzione economica senza una corrispondenza dell'elemento a delle particolari condizioni umane (bisogni umani). Anche per questo caso si può insomma ripetere il ragionamento che abbiamo fatto a proposito dei moventi finanziari.

I moventi umani, da cui originano direttamente o indirettamente i moventi economici e finanziari, sono essi pure condizionati dagli elementi spirituali: hanno cioè direttive e limiti nel sistema etico-politico della società.

L'importanza del sistema etico-politico e delle norme etico-giuridiche che lo reggono, è palese quando si osservi che su di esse si basano i rapporti umani, e quindi si fissano indirettamente i limiti di determinazione dei moventi economico-finanziari.

Per esempio, il diritto di proprietà determina prima di tutto una notevole serie di rapporti umani, e quindi, indirettamente, viene a fissare dei limiti ed una determinata direzione ai moventi economici e finanziari (nel senso, ad esempio, che non si può scambiare un bene altrui o creare un'obbligazione su di esso). Così pure il diritto commerciale influisce su una sfera assai vasta di moventi economici e di moventi finanziari, determinandone i limiti in base alle norme giuridiche.

Vi sono anzi studiosi che, attribuendo un'importanza eccessiva a questo fenomeno, hanno addirittura fatto coincidere le leggi economiche con le norme giuridiche, affermando che la scienza dell'*attività umana* rivolta alla ricchezza avrebbe queste sole norme.

3. — Abbiamo visto così che :

a) ogni movente che ha per oggetto degli elementi finanziari è essenzialmente condizionato da elementi economici, avendo i primi la sola funzione di contribuire all'esplicazione dei secondi ;

b) ogni movente di elementi economici è essenzialmente condizionato da elementi umani, dei quali i primi sono mezzi di potenziamento ;

c) ogni movente degli elementi umani è condizionato da elementi spirituali i quali fissano — con il sistema etico-politico — la direzione e i limiti delle attività umane.

Abbiamo così delineata una *successione di moventi*, gli uni dipendenti da altri di natura superiore.

Il rapporto di subordinazione di alcuni moventi da altri corrisponde alle condizioni essenziali dei diversi elementi, secondo cui si determina la loro natura sociale, la direzione e i limiti della loro coordinazione, ossia la *gerarchia*. All'ordine gerarchico degli elementi sociali corrisponde quindi una gerarchia di moventi.

§ 4. — *La legge fondamentale della vita sociale.*

1. — Indicato schematicamente il fondamento razionale della gerarchia dei moventi e degli elementi sociali, ed esposta la loro concatenazione, cioè la dipendenza dei moventi ed elementi inferiori da quelli superiori — ossia la *gerarchia dal basso in alto* — possiamo trovare la riconferma della stessa concatenazione gerarchica considerando le delimitazioni che gli elementi e i moventi superiori trovano nelle condizioni di quelli inferiori, ossia la *solidarietà dall'alto in basso*.

Infatti tutti i detti rapporti di dipendenza formano pure un ordine secondo il quale gli elementi superiori sono delimitati da quelli inferiori, le cui condizioni concorrono a determinare il limite della loro esplicazione.

Gli elementi superiori possono trovarsi in condizioni tali da dover ricorrere all'ausilio di elementi inferiori per realizzare uno stato di efficienza. Possono cioè essere considerati in una posizione negativa (cioè nello stato di bisogno), che ha l'entità di un elemento sociale negativo, e che può mutarsi in condizione di efficienza sociale (ossia si può eliminare il bisogno) solo con l'aiuto di un elemento inferiore.

In questi casi si verifica che gran parte dei vari elementi e moventi umani trovano negli elementi economici, in quanto loro mezzi, un limite. Per esempio, le condizioni negative dell'uomo (bisogni) richiedono dei corrispondenti elementi economici (beni) per ristabilire l'equilibrio o allargare il limite della efficienza degli elementi umani positivi (sviluppo fisiologico e demografico).

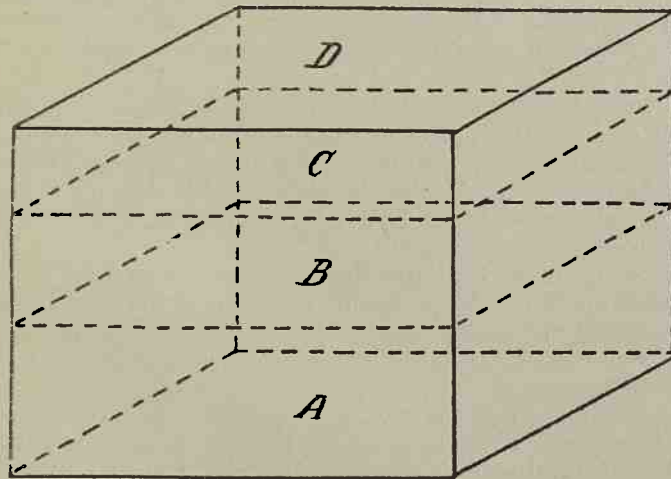
Si può procedere così alla considerazione delle relazioni esistenti tra le diverse categorie di componenti i fenomeni della

vita sociale, notando — dopo le condizioni poste a elementi e moventi umani da quelli economici — che gli elementi e moventi economici trovano spesso dei limiti in quelli finanziari. Ad esempio, la depressione economica che grava da lungo tempo sul mondo è dovuta — secondo il giudizio di alcuni economisti — in gran parte al disordine degli elementi finanziari. Essa continua col perdurare del disordine delle monete, del credito, dei bilanci statali, ecc. (1).

Nel considerare le condizioni dei moventi superiori non si può quindi prescindere dalle delimitazioni poste alla loro intensità ed esplicazione dagli elementi inferiori.

2. — Abbiamo così delineata una *legge fondamentale della vita sociale*, costituita dalla gerarchia dei moventi, cui è collegata la gerarchia degli elementi: *etico-politici, umani, economici e finanziari*.

Gli elementi e i moventi della società possono essere quindi considerati distinti e disposti su diversi piani coordinati gerarchicamente. Una configurazione del nostro pensiero si può abbozzare con la seguente rappresentazione, più simbolica che geometrica:



(1) Cfr. FISHER, *La teoria delle grandi depressioni basata sui debiti e sulla deflazione*, Torino, U.T.E.T., 1935.

in cui sono raffigurabili:

- 1) sul piano basilare *A*, gli elementi etico-politici;
- 2) sul piano *B*, gli elementi psico-fisiologici;
- 3) sul piano *C*, gli elementi economici;
- 4) sul piano *D*, gli elementi finanziari.

Le due gerarchie dei moventi e degli elementi costituiscono il fondamento razionale della società, di cui l'uomo è l'unità base: subordinato ai moventi morali-politici, egli è il primo soggetto di quelli economico-finanziari. *Dal coordinamento gerarchico dei moventi e degli elementi individuali e collettivi risulta l'ordine fondamentale dei valori, delle valutazioni e degli avvaloramenti, che caratterizza un sistema razionale della società umana (1).*

---

(1) Precorrendo gli sviluppi di questi principii, si può dire fin d'ora che l'azione degli organi politici — anche quella esplicita attraverso il diritto — non è indeterminata: ogni norma politica si trova vincolata ai limiti posti dai rapporti relativi alle accennate interdipendenze, in modo che le norme giuridiche non abbiano a contrastare con le altre norme insite nella vita sociale, determinate dalla gerarchia degli elementi e dei moventi. Se gli organi politici ignorassero i rapporti fondamentali tra elementi e moventi di varia natura, potrebbero turbare tali rapporti e causare delle condizioni negative per la vita sociale.

Si noti quindi che non solo l'uomo deve riconoscere e rispettare dette gerarchie come soggetto dei moventi economico-finanziari, ma anche gli organi dei moventi politici non possono non rispettare queste gerarchie senza causare squilibri individuali e sociali. Ossia la legge anzidetta non dovrebbe essere violata nè dalle persone fisiche e giuridiche, nè dallo Stato, perchè essa ha lo stesso valore per le une e per l'altro.

Anzi lo Stato deve rispecchiare anche nella sua composizione razionale la gerarchia delle categorie relativa alle distinte funzioni sociali, ed avere per funzione precipua la coordinazione e la delimitazione nello spazio e nel tempo degli elementi e movimenti sociali, affinchè si realizzi il loro avvaloramento secondo la suaccennata gerarchia.

Anche le forze politiche devono perciò rispettare i principii derivati dalla gerarchia accennata, sia quando agiscono direttamente, sia quando pongono direttive per la valorizzazione degli elementi umani. E i moventi umani devono rispettarli nel determinare le direttive per l'avvaloramento degli elementi economici. E i moventi delle imprese economiche devono sottostare a tali principii nel conseguire gli elementi finanziari (il massimo potere d'acquisto).

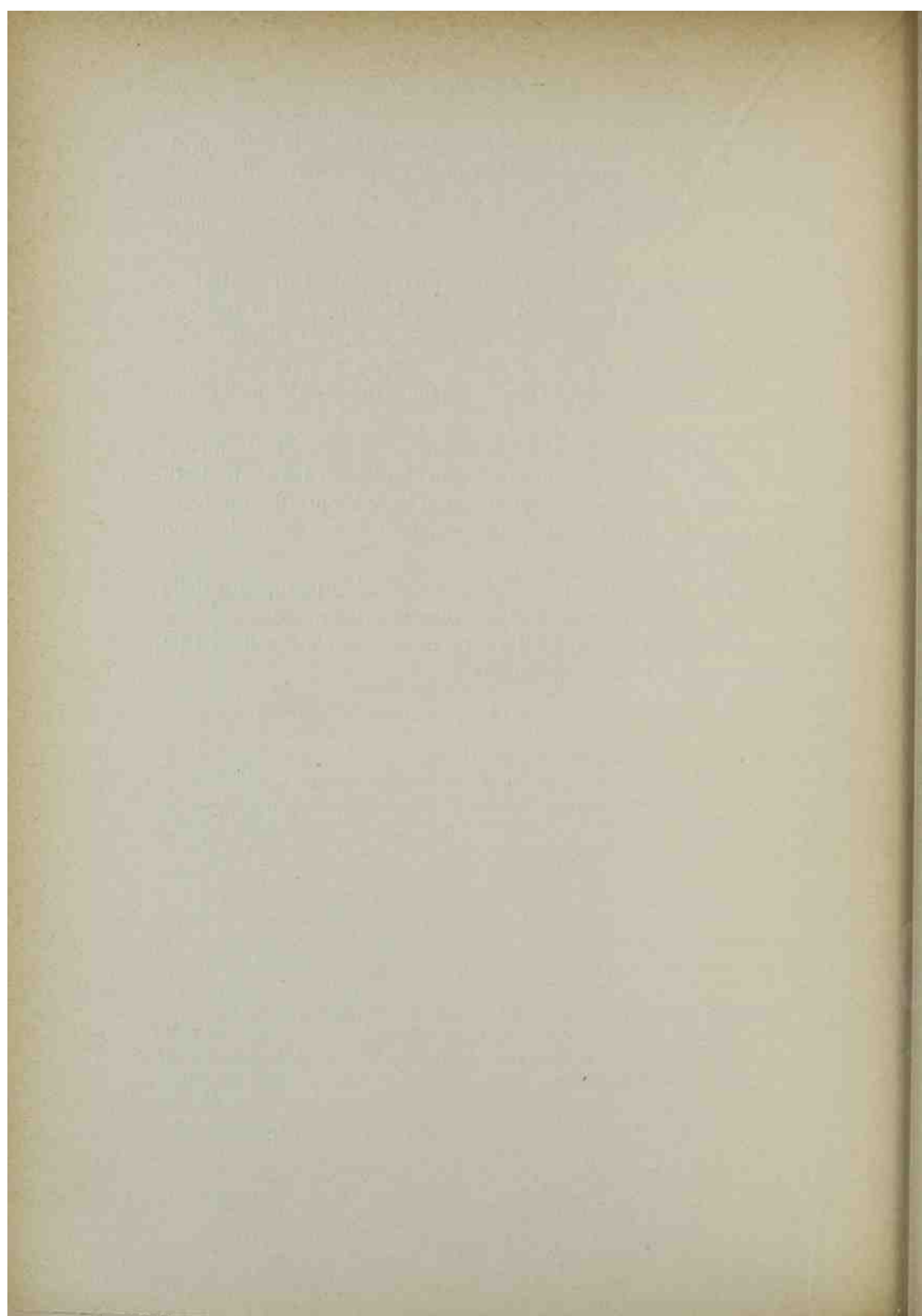


Con questa base, l'ordine nuovo trascende i principii aprioristici di vecchie e nuove dottrine e supera pure gli schemi del meccanicismo positivista, per dare leggi razionali al rinnovantesi sistema sociale, leggi che possono essere ignorate, violate, ma non negate.

Pur considerando la società come attiva sintesi di distinti — fra l'uomo e la realtà che lo circonda, lo supera e lo trascende — noi rileviamo un ordine funzionale di questi distinti, che ne stabilisce l'essenza e la gerarchia: essenza e gerarchia ignorate dalla sociologia positivista e particolarmente da quella parretiana.

Ciò trova conferma nelle vastissime esperienze di sistemi sociali, i quali, quando si allontanarono dall'osservanza di detta legge e dalle conseguenti fondamentali condizioni di vita, vennero colpiti da aritmie e da crisi strutturali, che determinarono il loro superamento.

La legge anzidetta indica inoltre la via del superamento della concezione di dipendenza o di semplice interdipendenza dei moventi ed elementi sociali, e dimostra come essi sono collegati da rapporti ordinati gerarchicamente.



CAPITOLO II.  
PRINCIPI DELLE PROPORZIONI RAZIONALI  
DEGLI ELEMENTI

---

*Legge delle proporzioni razionali.*

1. — Prima di passare, dai rapporti gerarchici degli elementi, all'esame dei beni e bisogni sociali, si può fare qualche rilievo di carattere prevalentemente tecnico, da cui traggono origine alcune condizioni economiche, e precisamente sulle *combinazioni* di più elementi, sia per trasformarli in un nuovo elemento positivo, sia per renderli corrispondenti ad elementi negativi.

Nel primo caso si considera la combinazione di due o più elementi *positivi* per la composizione di un terzo elemento; per esempio, con la farina, il sale e l'acqua si può produrre il pane. Come è ovvio, tale rapporto rimane definito nella quantità e qualità, — continuando l'esempio fatto, troppo sale renderebbe disgustoso il pane, — perchè la combinazione risponde ad una applicazione di noti *principii di complementarità*, che regolano molti fenomeni nel campo degli elementi economici.

Nella scienza economica si considerano infatti come elementi complementari quegli elementi che combinati tra di loro secondo una determinata proporzione quantitativa e qualitativa, danno luogo ad un nuovo elemento, esso pure positivo. Questo elemento economico rimarrà definito nella sua quantità e qualità appunto da quella serie di principii che regolano il rapporto di complementarità degli elementi che lo compongono, cioè dalle proporzioni in cui devono essere usati tali elementi per produrlo (1).

---

(1) L'idea qui accennata troverà un sufficiente sviluppo nel capitolo riguardante i beni economici.

Nel secondo caso, meno evidente, si considera il rapporto fra un elemento *negativo* e un elemento *positivo*, rapporto che, ove non intervengano fattori estranei, tende a risolversi nella modificazione dell'elemento positivo e nella variazione di quello negativo, che si riduce o annulla, e fa conseguire al soggetto uno stato di equilibrio. Si tenga presente, ad esempio, il rapporto tra l'elemento negativo «bisogno di coprirsi» e l'elemento positivo «vestito», rapporto che tende a risolversi, attraverso le modificazioni dell'elemento positivo (es. uso di vestiti), con la riduzione o l'annullamento dell'elemento negativo.

È opportuno notare che, nell'ordine economico-sociale, l'elemento negativo di una categoria, generalmente, trova riscontro in un elemento positivo di una diversa categoria. Per esempio, il bisogno di nutrimento (elemento negativo umano) viene soddisfatto da un pane (elemento positivo economico).

2. — Il rapporto che così si stabilisce — per il fatto che l'elemento positivo non è generalmente della categoria di quello negativo — origina una combinazione fra elementi di diversa posizione gerarchica. Tale rapporto resta tuttavia definito nella quantità e qualità da termini che lo compongono, seguendo una *legge delle proporzioni razionali*, la cui esistenza è di ovvia intuizione.

Facciamo l'esempio più elementare: quello dell'individuo che abbia bisogno di pane. Supponiamo che egli abbia a sua disposizione una quantità illimitata di questo elemento economico positivo. Tuttavia egli non userà tutta questa quantità illimitata; dovrà accontentarsi di una certa quantità di pane. E precisamente il rapporto tra l'elemento negativo umano del bisogno di pane e quello economico positivo della quantità di pane a disposizione potrà essere fissato in una certa posizione secondo la legge delle proporzioni razionali: potrà essere fissato cioè in un punto determinato dalla corrispondenza fra l'elemento umano negativo (fame) e l'elemento positivo (pane) (1).

(1) La legge delle proporzioni razionali, — il cui significato sarà chiarito in seguito, — come tutte le leggi sociali, non ha un valore assoluto pari a quello

Questa legge conserva tutto il suo valore anche nel caso — meno semplice, ma più comune — che gli elementi non siano a disposizione del soggetto che in quantità limitata: soltanto, in questo caso, anche la disponibilità limitata interverrà nella fissazione del punto in cui si stabilisce il rapporto tra elemento negativo ed elemento positivo.

Quello che si è detto per la quantità, si potrebbe ripetere anche se variassero le qualità (nel caso che l'individuo in parola sia di fronte a tutte le possibili qualità di pane); la combinazione rimane determinata pure in base alla legge delle proporzioni razionali.

Mutando gli elementi positivi o negativi (altri beni o altri bisogni) si sposta il punto in cui si stabilisce il rapporto, ma esso rimane sempre indicato dalla legge delle proporzioni razionali.

Come la legge della complementarietà, anche quella delle proporzioni razionali è basata su criteri che non sono forniti dall'economia; bensì da altre scienze e tecniche.

La corrispondenza di un bene ad un bisogno può essere intuita dall'uomo; ma una scienza può precisarla. Per esempio, l'utilità di mangiare pane, carne, frutta, ecc., può essere intuita dal soggetto *A* affamato; ma la scienza può dire quale è la proporzione razionale degli alimenti che deve corrispondere alla fame del soggetto *A*.

L'economia potrà dirci come la legge delle proporzioni razionali abbia la migliore applicazione nel mercato.

È utile all'economia la conoscenza di detta legge perchè, secondo essa, i diversi elementi concreti — finanziari, economici in relazione a quelli umani — devono essere combinati razionalmente: si devono determinare proporzioni razionali di quantità e qualità. Si precisano così i rapporti esistenti fra i vari tipi di elementi sociali, che senza un fondamento tecnico sareb-

---

di una legge fisica; essa è piuttosto legge di *tendenza* nel senso che, qualora l'uomo agisca seguendo la sua peculiare caratteristica, che è quella della ragione, essa *tende* ad attuarsi.



bero troppo generici, rapporti che diventano invece classificabili in categorie più specifiche (1).

Se il rapporto fra elemento positivo (pane) ed elemento negativo (fame) viene considerato nel *tempo*, ossia nelle successive unità di tempo, la legge delle semplici proporzioni razionali diviene legge delle *proporzioni razionali distribuite nel tempo secondo le necessità prospettive*, ossia *proporzioni razionali successive*.

Si consideri, a questo proposito, che certe produzioni di elementi economici non si attuano in modo uniforme nel tempo, ma a larghi intervalli. Per esempio il grano, che nel nostro mercato si raccoglie durante un solo mese, potrebbe trovare una così rapida corrispondenza ad elementi negativi da essere consumato in pochi mesi, ma deve durare l'intera annata. Perciò lo si ripartisce in proporzioni razionali progressive determinando la quantità e la qualità del suo impiego nel tempo (2). E ciò in base alla legge delle proporzioni razionali progressive, cioè in base alla necessità di assicurare un impiego costante, durante il tempo dell'annata intera, al grano prodotto.

3. — Nell'esempio che abbiamo fatto all'inizio di questo capitolo per spiegare la legge delle proporzioni razionali, avevamo supposto che l'individuo affamato avesse un solo bisogno ed un solo elemento economico positivo per soddisfare a questo bisogno. Ma si possono postulare molti altri casi.

---

(1) Si potrebbe dire che, in tal modo, vengono ad essere precisate fin d'ora le linee secondo cui una concreta attività deve attuarsi per essere razionale, linee che avevamo indicate prospettando le leggi di dipendenza, di subordinazione gerarchica.

Si potrebbe poi dedurre che i rapporti precisati sperimentalmente, secondo la legge delle proporzioni razionali, fra vari elementi positivi, o fra questi e gli elementi negativi, *possono sostituire*, in un sistema economico-finanziario volontaristico, i rapporti generali determinati dalla legge della domanda e dell'offerta nel sistema meccanicistico dei valori di scambio, che tutt'ora regge, in molti paesi, la produzione e la distribuzione dei beni.

(2) Per esempio, nell'attuale periodo di guerra il pane per il popolo italiano deve essere fatto con farina di frumento all'85 %, vietandosi un abburrimento con resa minore.

Il primo è che l'individuo abbia più bisogni e più beni atti a soddisfarli, in modo però che ad ogni bisogno corrisponda un bene. In questo caso si applicherà la legge delle proporzioni razionali così come fu spiegato per il primo esempio.

In un secondo caso, supponiamo che l'individuo abbia a disposizione un bene atto a soddisfare due bisogni, e che senta i bisogni a cui il bene corrisponde. Per esempio, che disponga di acqua, e che oltre alla sete abbia anche il bisogno di lavarsi. In questa ipotesi, si può ammettere, o che il soggetto abbia a disposizione una quantità illimitata del bene in parola, e allora egli potrà soddisfare i suoi bisogni integralmente, combinando secondo la legge delle proporzioni razionali i rapporti tra elemento positivo ed elementi negativi; oppure che il soggetto abbia a sua disposizione una quantità limitata del bene, ed in tal caso la legge delle proporzioni razionali agirà sia nel senso di fissare il rapporto tra bene e bisogni, sia nel senso di fissare i limiti dei bisogni, entro la loro scala gerarchica, che esamineremo tra poco.

L'ultima ipotesi è che siano a disposizione del soggetto più beni atti a soddisfare ad un solo bisogno (come nel caso che si abbia pane, carne, frutta, ecc., di fronte il bisogno della fame). Gli elementi positivi si combineranno anche in questo caso con l'elemento negativo secondo la legge delle proporzioni razionali, ma con questo di particolare: che ci sarà sempre la possibilità che un elemento mancante possa essere sostituito, in tutto o in parte, da quelli che rimangono. Siamo cioè di fronte al fenomeno della *supplementarità*, cioè della sostituibilità di un bene con un altro di fronte allo stesso bisogno. Da ciò è sorta in ogni mercato l'offerta dei surrogati.

Ma la complementarità degli elementi positivi non costituisce, come potrebbe sembrare a prima vista, una eccezione alla legge delle proporzioni razionali. Anche perchè gli elementi supplementari o sostituibili non sono mai tali in maniera assoluta. La carne può sfamare come il pane, ma non può, rispetto al bisogno fame, sostituire completamente il pane. Nel caso perciò che sussistano contemporaneamente più elementi sostituibili

tra loro, questa differenza che abbiamo notata fa sì che il rapporto tra ciascuno di essi e il corrispondente bisogno si fissi, secondo la legge delle proporzioni razionali, in un punto diverso, sia pur lievemente. Nel caso poi che uno degli elementi supplementari debba essere sostituito da un altro nella soddisfazione dello stesso bisogno, sarà sempre la stessa legge a determinare per ciascun bene il rapporto col bisogno, e sarà — per quanto abbiamo visto — una determinazione di volta in volta diversa.

Questi principii di razionalità saranno approfonditi quando esamineremo i rapporti fra la dinamica degli elementi positivi e quella degli elementi negativi e i relativi equilibri.

### CAPITOLO III.

## I BISOGNI

---

#### § 1. — *I bisogni e la loro essenza.*

1. — Si è visto, in una prima indagine generale, come si precisano gli elementi e i moventi nei fenomeni sociali. Si passa ora all'esame degli stessi fenomeni facendo un più preciso riferimento all'uomo quale unità fondamentale della vita sociale. Il soggetto primo dei complessi fenomeni sociali, l'elemento primo su cui la società, nei suoi elementi e nei suoi moventi, si basa, non può essere che l'uomo. Ad esso quindi ci si deve riferire ogni volta che si voglia passare da un esame puramente esteriore del complesso dei fatti che costituiscono il mondo sociale ad una visione dei rapporti che reggono tali fatti e dell'ordine che li unifica.

Benchè gli uomini abbiano *moventi* vari (di carattere individuale, familiare, collettivo, ecc.) realizzati attraverso *elementi* diversi (umani, economici, finanziari, ecc.), benchè essi tendano a mete essenzialmente diverse, è evidente che tutti gli uomini presentano degli stati negativi: sia in modo diretto, per variazioni dell'andamento delle loro condizioni, sia indirettamente, per gli elementi cui tendono. Tali stati negativi costituiscono, come già si è accennato, i *bisogni*.

Se noi consideriamo infatti l'uomo come soggetto primo della vita sociale, noi vediamo che esso non si trova sempre nelle stesse condizioni di vita: la sua vita è dinamica, e ogni muta-

mento delle sue condizioni porta necessariamente con sè la creazione di un stato di squilibrio individuale, e cioè porta delle mancanze o deficienze, che costituiscono i bisogni. D'altra parte, si nota ch'esso tende a creare il suo equilibrio individuale attraverso l'uso di alcuni elementi positivi. Esso si trova quindi, di fronte a questi elementi, in una posizione di mancanza, di desiderio, che è appunto il bisogno.

Perciò la nostra definizione di bisogno viene a coincidere con il concetto di « elementi sociali negativi ». Si ha bisogno tutte le volte che, per attuare l'equilibrio individuale umano, ossia la ricostituzione di uno stato di efficienza psico-fisica, occorre un determinato elemento positivo, tutte le volte cioè che affiorano gli elementi negativi.

2. — Del bisogno sono state date diverse definizioni, in base alle diverse concezioni filosofiche, sociali ed economiche. A noi interessa esaminare brevemente — sempre dal punto di vista del *bisogno individuale* — quelle definizioni che più hanno influito sullo sviluppo della scienza economica e su cui si è basata una completa teoria dei bisogni.

Il concetto di bisogno sorge istintivo dalla coscienza delle deficienze, delle mancanze, che si riscontrano continuamente nei rapporti tra l'uomo e gli elementi sociali. Ma si è voluta trovare per esso una base molto più vasta. Si è spesso partiti da una concezione fisica o naturalistica del bisogno, concepito come un fenomeno comune all'uomo e agli animali, oppure addirittura come un fenomeno comune a tutti gli organismi.

Alcuni degli economisti hanno così basato il concetto di bisogno sull'idea di sviluppo, da essi introdotta — seguendo Spencer — in tutta la vita sociale. Così il Menger, uno dei fondatori della scuola neoclassica della economia, definisce il bisogno come « fenomeno che accompagna ogni processo vitale » (1) e solo in seguito trasporta questo concetto naturalistico nel campo sociale,

---

(1) Cfr. MENER, *Principii fondamentali di economia politica*, Bari, Laterza, 1925, pag. 8.



parlando di «bisogni collettivi» e di «bisogni sociali». In tal modo il bisogno è una caratteristica universale di tutti gli esseri — o meglio di tutti gli organismi (intendendo con tale parola gli esseri dotati di funzioni differenziate) — connessa alla legge dello sviluppo. Esso nasce come fase dell'evoluzione naturale che si potrebbe considerare negativa.

Altri ancora hanno data una base naturalistica alla teoria del bisogno, soltanto perchè hanno confuso il bisogno stesso con un istinto o con un appetito comune agli uomini e agli animali. Tali autori hanno ridotto così i bisogni umani ad una forma qualsiasi di impulso, riportandoli cioè a quegli impulsi nascosti, comuni a tutti gli esseri viventi, che spingono all'azione. Si è confuso quindi il bisogno con dei semplici dati fisiologici (1).

Un raffinamento ed un perfezionamento di questa concezione è rappresentato da quella scuola — che si potrebbe dire psicologica — per cui il bisogno si identifica con il desiderio (2), nasce cioè puramente e semplicemente dalla psiche umana, come spinta ad una soddisfazione. Così definito il concetto diventa l'unico movente per cui l'uomo si pone a contatto con la realtà sociale, in quanto è il desiderio soltanto a portare l'uomo all'azione (3), a farlo vivere individualmente e socialmente. Su questa definizione si è basata la scienza economica di tutto il periodo che va dai primi neoclassici agli ultimi epigoni della nuova scuola viennese.

Alcuni, infine, hanno cercato di raggiungere una definizione comprensiva di moventi spirituali, e quindi complessiva, di quel fenomeno sociale che è il bisogno umano, giungendo però tal-

(1) Ma si smentisce questa concezione del bisogno, «Stirpi umane viventi sotto l'impulso esclusivo di bisogni così detti *naturali*, cioè di soli *istinti animali* non esistono nella etnografia comparata (Cathrein)». Cfr. TONIOLO, *Op. cit.*, pag. 223.

(2) Afferma il PANTALEONI che il bisogno è il «*desiderio* di disporre di un mezzo reputato atto a far cessare una sensazione dolorosa, o a prevenirla, o a conservare una sensazione piacevole o a provocarla» (Cfr. *Principii di economia pura*, Ed. Treves, Milano, 1931, pag. 56).

(3) Cfr. G. U. PAPI, *Lezioni di Economia*, Cedam, Padova, 1934, pag. 23.

volta alla conseguenza estrema di trascurare l'innegabile substrato naturale psico-fisiologico, dei bisogni.

Nessuna di queste svariate concezioni può dirsi completamente errata; ma nessuna ci dà un'idea completa e comprensiva del fenomeno che stiamo esaminando. Si prende cioè in esame uno solo dei molteplici elementi su cui si fondano i bisogni umani, e, costruendo su di esso una teoria, si trascurano gli altri.

A noi pare che per bisogno si debba intendere ogni elemento negativo dell'umana società, cioè ogni elemento che abbia una funzione sociale negativa; e che il bisogno possa essere ridotto o soppresso, e con esso possa venir ridotta la deficienza sociale, soltanto combinandolo con un elemento sociale positivo. In questa nostra definizione del bisogno, pur basandoci sul soggetto primo della vita economico-sociale, che è l'uomo, teniamo conto della funzione sociale, senza cui il bisogno non è che un concetto naturalistico, di poca importanza per la nostra scienza.

3. — Data la definizione sopra riportata, non si presenta a noi grave il problema della *valutazione* dei bisogni, in quanto ad essi diamo necessariamente, anche se bisogni individuali, un significato ed una portata sociale.

Nella scienza economica invece si sono applicati vari criteri di valutazione del bisogno nell'ambito della vita sociale.

Quasi tutta l'economia classica, dati i presupposti filosofici e sociologici da cui partiva, non ha potuto valutare il bisogno che come un fenomeno individuale, considerabile solo con un criterio individualistico. E quindi per determinare l'esistenza e la natura di un bisogno non si poteva, secondo i classici, che partire dall'esame della fisiologia e della psicologia individuali. Non solo il bisogno esiste soltanto in quanto un individuo lo sente, ma non ha altra funzione ed altra importanza che quelle che gli vengono da questa sua natura individuale. Perciò ogni bisogno sarà valutabile partendo da un esame della natura umana, nelle particolari condizioni in cui di volta in volta viene ad esistere. Persino i bisogni collettivi o pubblici o sociali in senso stretto non hanno — in molti scrittori di questa scuola — altro criterio di

valutazione che quello nascente dall'individuo (1). Si parlerà cioè di bisogni individuali (Menger) e di bisogni sociali come di una particolare forma dei bisogni individuali, in quanto l'utilità o il desiderio individuale coincidano con l'utilità della famiglia o della società o della stirpe (Pantaleoni); e infine di bisogni pubblici come dei bisogni individuali che vengono soddisfatti da un ente pubblico, e cioè dallo Stato.

Di contro a questo criterio, altri hanno tentato invece di dare una valutazione sociale dei bisogni. Tra questi autori primeggia il Toniolo. Dopo aver rilevato che «i fattori primi su cui, quasi piedestallo si erige l'edificio dell'ordine sociale, in tutta la sua ampiezza, e quindi ancora dell'ordine economico, sono tre: l'uomo (individuo), il cosmo (l'ambiente fisico-tellurico), la popolazione (la specie umana); ed è su questi fatti elementari che mercè un sistema di reciproche relazioni normali, viene primamente a sorgere e a comporsi l'ordine sociale di civiltà», il Toniolo afferma che «in prima presentasi l'uomo, con la sua esistenza autonoma, con i suoi bisogni, con le sue facoltà. Qui siamo nel campo delle osservazioni empiriche interne ed esterne, fornite dalla antropologia e psicologia in servizio della scienza sociale e subordinatamente della economia. Ai fini umani doverosi dimostrati dalla morale e dal diritto corrispondono infatti nell'uomo dei sentimenti e delle facoltà, ambedue dominate dalla coscienza del proprio essere autonomo; ciò che concorre a sospingere, attuare, assicurare il raggiungimento di *quei fini stessi*» (2).

Egli prosegue quindi col precisare che «quanti sono i fini umani, altrettanti i bisogni nell'uomo, i quali cercano il loro appagamento; e così *bisogni fisiologici* per il fine della esistenza

---

(1) Gli economisti sogliono distinguere fra bisogni individuali che scaturiscono dalla stessa essenza fisica e psichica dell'uomo — ad. es., il bisogno di nutrirsi, di ripararsi dalle intemperie — e bisogni collettivi, avvertiti dall'uomo in quanto essere vivente in società. La contemporanea esistenza di bisogni individuali e collettivi risulta dalla circostanza che l'uomo vive per sè ed al tempo stesso è un essere socievole (Cfr. PAPI, *op. cit.*, pag. 28).

(2) Cfr. TONIOLO, *Op. cit.*, pagg. 220-221.

fisica; *bisogni intellettuali* al fine della conoscenza del vero; *bisogni morali* al fine dell'adempimento del bene» (1).

4. — Fissata l'essenza dei bisogni e la loro valutazione nell'ambito sociale, la nostra definizione richiede un'ulteriore precisazione.

Gli elementi negativi della vita sociale, che noi definiamo comunemente come bisogni, sono gli elementi umani, cioè quelli che si basano sulla natura psico-fisiologica dell'uomo. In senso largo però sono tali tutti gli elementi negativi della realtà sociale. Difatti accanto agli elementi negativi umani, dobbiamo tener conto dell'esistenza di condizioni negative etico-politiche. E così pure di condizioni negative economiche, che tali sono per il soggetto produttivo (ad esempio, il bisogno di materie prime); che talora si ricollegano ad una condizione negativa finanziaria (mancanza di potere d'acquisto). Tutte queste deficienze potrebbero rientrare in una definizione più lata dei bisogni.

Ma noi teniamo conto, in una definizione di *bisogno reale* solo degli elementi negativi dell'umana società, sia perchè — come abbiamo detto — l'uomo è il soggetto primo della vita sociale, sia perchè essi soli richiedono, per la loro soddisfazione, elementi economici, e cioè danno valore — come vedremo tra poco — ai beni economici, sia infine perchè ogni fabbisogno si ricollega indirettamente ai bisogni reali. Vi può essere, infatti, bisogno di materie prime, ma esso è originato dalla necessità del prodotto per soddisfare dei bisogni umani.

Rimane quindi fermo che quando si parla di bisogni si intendono soltanto gli elementi negativi dell'umana società, considerati come abbiamo visto nella definizione già data.

---

(1) Cfr. TONIOLO, *Op. cit.*, pag. 223. Si noti che il concetto di bisogno umano viene integrato dai fini etico-politici individuali e collettivi, come chiariremo più avanti. È opportuno tener presente questo per comprendere pienamente la definizione del Toniolo.

§ 2. — *La teoria dei bisogni.*

1. — Il concetto di bisogno ha rappresentato, nella teoria economia classica e neo-classica, un punto di partenza. Anticipiamo alcune considerazioni, che saranno oggetto di ampio esame quando si passerà a considerare l'equilibrio economico e finanziario. Si può dire che sul concetto di bisogno si è basata tutta la costruzione dell'utilità, della domanda e dell'offerta, dell'equilibrio economico. In quanto un individuo ha un bisogno, gli elementi che soddisfano a questo bisogno, e perchè lo soddisfano, sono utili per l'individuo, cioè rappresentano per lui dei beni economici (così la scuola viennese). In quanto poi l'individuo considera che alcuni elementi sono per lui dei beni, esso li domanda; e in quanto può sostituirli con elementi che soddisfano ad un bisogno maggiore o più urgente, li scambia. La domanda e l'offerta sono quindi basate sulla maggiore o minore corrispondenza di un elemento ad un bisogno, e sulla diversità dei bisogni nei singoli individui. Infine l'equilibrio non sorge se non in quanto gli elementi positivi esistenti e disponibili sul mercato si compongono in proporzioni tali da soddisfare allo stesso modo ai diversi bisogni individuali, o da soddisfare i bisogni che sono più urgentemente richiesti (1).

Abbiamo seguita, in questa sintesi, soprattutto la posizione della nuova scuola viennese, che rappresenta l'ultima fase del pensiero economico neoclassico. Ma la teoria dei bisogni si pone in modo sostanzialmente analogo, se non nei classici — che in genere partono piuttosto dal concetto di bene e dalla teoria del valore —, in tutti gli economisti «puri». Se esaminiamo ad esempio il pensiero di Pareto, troviamo qualche cosa di non so-

---

(1) La nostra concezione dei bisogni, scostandosi da quella degli individualisti, non aderisce alla loro classificazione e distinzione, ch'è tuttavia interessante. Si confronti in proposito G. U. PAPI, *Op. cit.*, pag. 26 e segg.; G. DE FRANCISCI GERBINO: *Economia politica corporativa*. Ed. Ciuni, Palermo, 1937, pag. 56 e segg.

stanzialmente dissimile da quanto abbiamo visto. Pareto infatti vede due grandi forze agire nel campo economico e condurre all'equilibrio, attraverso le loro azioni e reazioni: e queste due forze sono i *gusti* e gli *ostacoli*.

I gusti non sono nient'altro che quelli che comunemente si chiamano bisogni considerati, invece che nella loro natura umana, nel loro esplicarsi nel mondo economico (1). Gli ostacoli sono tutte le forze avverse alla soddisfazione dei bisogni. Dal giuoco delle due forze, da questo dualismo immanente nel mondo dell'economia, si forma — meccanicisticamente — l'equilibrio economico generale.

L'economia individualistica liberale è tutta, con maggiore o minore coerenza e precisione, sulla linea di queste teorie. Non è quindi opportuno moltiplicare gli esempi.

2. — Anche per il nostro sistema la teoria dei bisogni ha una notevole importanza. Difatti da essa passeremo alla definizione di bene sociale e più precisamente di bene economico, su di essa costruiremo in parte la teoria del valore, e soprattutto ce ne serviremo per precisare le valutazioni e gli avvaloramenti degli elementi economici.

Il problema della classificazione dei bisogni noi lo risolviamo definendo un loro ordine corrispondente a quello dei movimenti, già rilevato. È un ordine gerarchico, per cui i bisogni spirituali, relativi ai fini etico-politici, dominano e delimitano i bisogni umani (psico-fisiologici); e i bisogni umani determinano i bisogni di elementi economici (fabbisogno); e in relazione agli scambi economici si determina il fabbisogno di elementi finanziari (potere d'acquisto).

Se si considera prima il *bisogno* che ha l'uomo dell'elemento economico; e si procede poi alla constatazione che — nei sistemi moderni — l'elemento economico deve assai spesso esprimersi e farsi rappresentare in termini finanziari, si può rilevare che le

---

(1) Cfr. PARETO, *Manuale di economia politica*, cit., cap. IV.



funzioni degli elementi finanziari traggono la loro ragion d'essere da una deficienza aziendale di elementi economici; e poi che le funzioni degli elementi economici traggono la loro ragion d'essere dai bisogni umani. Cioè si rilevano fra bisogni, moventi ed elementi delle *correlazioni* analoghe a quelle — prima accennate — esistenti fra elementi e moventi.

Queste correlazioni sono complete soltanto quando si dia al termine *bisogno* quel significato sociale più vasto di quello di bisogno reale (cui abbiamo già alluso) che ci permette di comprendere in esso tutti gli elementi sociali negativi, a qualsiasi soggetto ed a qualsiasi grado gerarchico si riferiscano.

L'economia razionale trova in questa gerarchia di bisogni uno dei suoi concetti fondamentali, ma non vi si basa completamente. Non prescinde da tutti gli altri fattori sociali, che abbiamo visti costituire una realtà unica, che non si può scindere senza cadere nell'arbitrio. Il fondamento dell'economia sociale non si trova nei soli bisogni umani, che pur ne costituiscono un fattore importantissimo, bensì nella più razionale corrispondenza fra gli elementi negativi e positivi secondo l'ordine gerarchico dei moventi che li regge.

### § 3. — *Fabbisogno, bisogni collettivi e bisogni pubblici.*

1. — Noi abbiamo esaminato, nel primo paragrafo di questo capitolo, il bisogno umano come bisogno individuale, pur vedendo come esso non si possa definire e valutare al di fuori della sua funzione sociale. Ma è opportuno tornare su questa indistruttibile socialità dei bisogni umani. E specialmente vedere gli intimi legami che reggono i vari bisogni umani, nell'ambito dei moventi etico-politici.

Ciascun individuo ha una determinata quantità e qualità di bisogni. A questi bisogni corrispondono, in genere, degli elementi economici positivi. Ed anzi, se si può pensare ad un bisogno astrattamente considerato senza corrispettivo bene, bisogni di siffatta natura non avranno nessuna funzione economica. Rima-

ne quindi fermo che un bisogno, per avere rilievo nell'economia, deve poter essere soddisfatto da elementi economici positivi. Il desiderio di un bambino che vuole la luna o l'insoddisfacimento inguaribile d'un maniaco non sono bisogni umani, non hanno cioè rilevanza economica.

I bisogni invece che hanno la possibilità di essere soddisfatti nella sfera economica costituiscono, nel loro complesso, il *fabbisogno*: fabbisogno individuale, quando si tratta dei bisogni di un singolo, fabbisogno collettivo quando si comprendono tutti i bisogni dei vari componenti una collettività (nazionale, familiare, ecc.).

Dice infatti il Menger che «la quantità dei beni di cui l'uomo necessita per il soddisfacimento dei suoi bisogni la chiamiamo il suo *fabbisogno*» (1). Ma non è forse infondata la critica del Lolini, il quale fa notare che «il Menger ha una concezione fisiologica dei bisogni e dei desideri umani e quindi del fabbisogno individuale e considera come *quantità* non solo il complesso dei beni disponibili, ciò che è legittimo, perchè i beni economici sono cose e fatti del mondo esterno e quindi costituiscono delle grandezze misurabili, ma considera come quantità anche il fabbisogno individuale, ciò che non è legittimo» (2).

In questo passaggio del bisogno dalla sfera individuale, psico-fisiologica, a quella economica, in questo passaggio cioè dal bisogno al fabbisogno, agisce il controllo dei fini etico-politici sia individuali, sia collettivi. Infatti il passaggio dal bisogno al fabbisogno ha luogo soltanto quando il bisogno umano, intimamente sentito, diventa volontà d'azione. Ora sulla volontà umana non agiscono soltanto i moventi psico-fisiologici (i bisogni), ma, e in primo luogo, i moventi spirituali (etico-politici). Anzi i secondi fissano, col loro controllo, la direzione e i limiti d'azione

---

(1) Cfr. Menger, *Op. cit.*, pag. 29.

(2) Cfr. Ettore Lolini, *Dall'economia classista all'economia corporativa*. Ed. de «I Commentari dell'Azione Fascista». Roma, 1934, pag. 75.

ai primi. Il fabbisogno individuale sarà quindi delimitato dai fini etico-politici (1).

In una società organizzata razionalmente, l'azione economica, al suo sorgere e durante il suo sviluppo, subisce una notevole disciplina da parte degli organi politici; e tale disciplina semplifica e favorisce il controllo etico individuale e lo inquadra nel sistema politico-giuridico della collettività organizzata.

Quindi, se il bisogno umano ha un fondamento psico-fisiologico, in quanto esso entra nella sfera economica come fabbisogno diventa un elemento più estesamente sociale, soggetto al controllo ed alla direzione degli elementi superiori.

Appunto da questo controllo dei moventi superiori deriva che il fabbisogno nazionale differisce dalla somma dei bisogni individuali, in quanto i bisogni trovano diversi limiti e diversa direzione nei moventi e nei fini politici. L'individuo sente e valuta i propri bisogni in relazione ai propri fini, che, pur manifestandosi nella più ampia sfera dei fini sociali, non sono quelli della società: La nazione « è un organismo avente fini, vita, mezzi di azione, superiori per potenza e durata a quelli degli individui divisi o raggruppati che la compongono » (2).

2. — Assai diverso dal concetto di fabbisogno nazionale, che abbiamo esaminato, è quello di *bisogno collettivo*. I classici in genere non seppero vedere nei bisogni collettivi che una somma dei bisogni individuali, in quanto non potevano concepire altra natura e altra valutazione al bisogno che quella proveniente dalla fisiologia e dalla psicologia individuale (3). In base al diverso

---

(1) Dice bene il DE FRANCISCI GERBINO che « l'uomo, come essere vivente nello Stato » e « non pensabile al di fuori dello Stato » non può sottrarsi all'azione di esso. I bisogni individuali, cioè, non possono essere elementi antisociali; devono invece adattarsi alle esigenze della vita nazionale (*Op. cit.*, pag. 58).

(2) Cfr. la Carta del Lavoro, Dich. I.

(3) Scrive il Papi che anche i bisogni collettivi si palesano « come stati di disagio, dai quali l'individuo cerca di uscire per mettersi in una condizione di appagamento » (Cfr. *Op. cit.*, pag. 28).

concetto che abbiamo dato di bisogno è opportuno precisare la diversa definizione dei bisogni collettivi.

Non si può dire senz'altro che i bisogni collettivi sono i bisogni della collettività intesa come ente unitario a sè stante, dotato di proprie esigenze e di proprie deficienze. I bisogni corrispondono a delle condizioni umane negative; condizioni che non possono essere attribuite ad una collettività senza darle astrattamente una natura quasi umana che non può avere.

La collettività, essendo un complesso di individui che trova la sua unità in un vincolo spirituale, non avrà bisogni in senso stretto (bisogni umani), ma soltanto dei *fini* propri e inconfondibili con quelli degli individui che la compongono. Questi fini per realizzarsi avranno bisogno di determinati elementi positivi; elementi positivi che sono il *mezzo* per il raggiungimento del fine statale.

Ma, in quanto questi fini, attraverso l'opera di vari organi sociali — fra cui la famiglia (1) — diventano fini propri e comuni dei cittadini, e in quanto, tendendo al soddisfacimento, diventano bisogni generali e propri di ciascun individuo, si può parlare di bisogni collettivi. Cioè sono gli individui ad avere i bisogni relativi ai fini collettivi. Il fine dell'espansione imperiale, ad esempio, diventa attraverso l'opera dello Stato un fine comune ai cittadini e quindi causa nei singoli cittadini dei bisogni di beni necessari a tale fine.

Il fine collettivo diventa cioè un bisogno individuale, per quanto comune agli individui componenti il gruppo politico. Si possono quindi definire i bisogni collettivi come i bisogni determinati nei singoli individui in relazione a un fine collettivo. I bisogni collettivi sono quindi bisogni umani originati nello spazio e nel tempo dalla struttura e dalla vita sociale, e come tali assumono carattere politico.

---

(1) R. BENINI pone fra i bisogni individuali e quelli collettivi i bisogni del gruppo familiare (Cfr. le sue *Lezioni di economia politica*, cit., pag. 47).

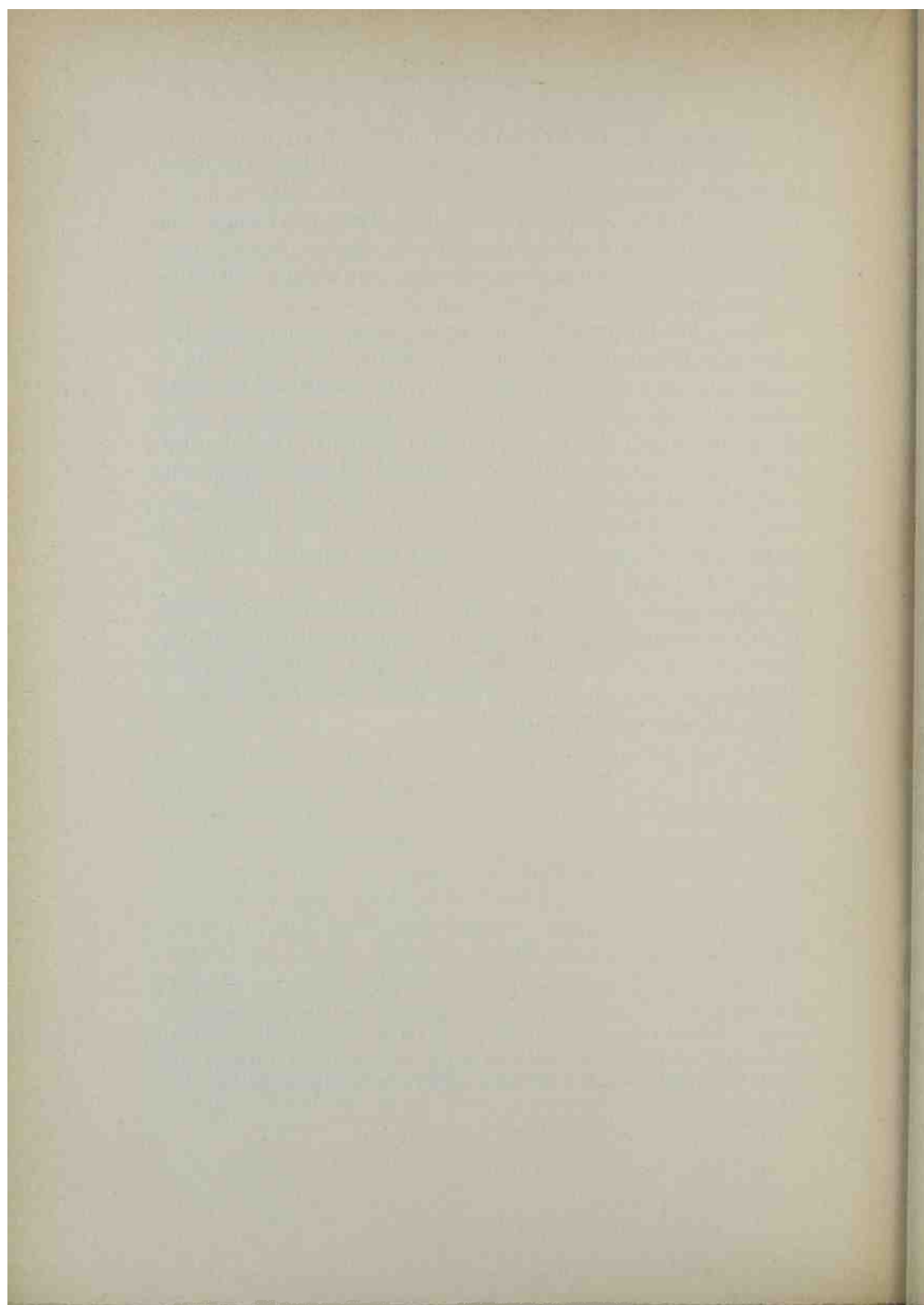
3. — Tra i fini collettivi o generali di un gruppo sociale, ve ne sono alcuni che non possono essere soddisfatti attraverso gli elementi economici positivi (beni o servizi) a disposizione dei singoli. Per il loro soddisfacimento deve allora intervenire con la sua azione diretta l'organo politico. In questo caso l'attività dello Stato tende a soddisfare i bisogni sentiti dalla collettività che esso esprime.

Siamo qui in presenza dei *bisogni pubblici*. Come tali definiamo quindi tutti quei bisogni — collettivi in senso lato, in quanto comuni a tutti o quasi gli individui componenti il gruppo politico e basati su un fine sociale — che non possono essere soddisfatti che dall'attività degli organi pubblici. Questa caratteristica — congiunta all'altra che tali bisogni non sorgono mai da un fine individuale o privato — dà particolare natura, particolari caratteristiche, particolari aspetti a questa categoria di bisogni. Natura, caratteristiche, aspetti che qui non è il luogo di esaminare ampiamente.

Bastino questi cenni al carattere politico dei bisogni pubblici, che richiedono un'attività di organi statali per il loro soddisfacimento (1). Ad esempio il bisogno della difesa nazionale, bisogno collettivo, diventa pubblico perchè il suo soddisfacimento è affidato all'azione dello Stato.

---

(1) Questo aspetto fondamentale è posto in chiaro rilievo dal Benini, il quale afferma che «i bisogni collettivi che maggiormente interessano la vita nazionale, in quanto interpretati da Enti politici (Stato, e in sottordine, Provincia e Comune) e soddisfatti con beni e servizi, la cui produzione si ritenga privilegio di quegli Enti, si chiamano, come abbiamo detto, *bisogni pubblici*» (Cfr. *Op. cit.*, pag. 77).





## CAPITOLO IV.

### I BENI SOCIALI

---

#### § 1. — *Il concetto di bene sociale.*

1. — Abbiamo visto che il bisogno ha una funzione sociale che può essere considerata negativa: non esiste cioè se non in quanto deficienza, mancanza. Ai bisogni corrispondono degli elementi sociali positivi. Le condizioni negative sono soggette a particolare apprezzamento sociale allorchè ad esse corrispondono, in natura, degli elementi positivi, che l'uomo può e deve usare per eliminare le condizioni negative stesse.

Ad esempio, al bisogno fame, in natura corrispondono vari elementi positivi (carne, frutta, ecc.) che servono ad eliminare il bisogno. E così per qualsiasi altro bisogno: ad esso corrisponde in genere un elemento positivo e quindi un movente ad usare di questo elemento per eliminare o ridurre il bisogno.

Ci appare così l'intima connessione che passa tra i vari fenomeni sociali che abbiamo fin qui studiato: gli elementi e i moventi, i bisogni e i beni.

Se il bisogno fosse soltanto un atto conoscitivo, cioè un fenomeno intellettuale, non si avrebbe nessuna corrispondenza necessaria tra esso e il bene. Infatti, da un punto di vista puramente intellettuale, può esistere una deficienza anche senza che si ammetta un elemento capace di eliminarla (1). Ma si è

---

(1) Benchè la concezione di una mancanza presupponga, dal punto di vista logico, la conoscenza dell'elemento ad essa opposto.

già insistito a lungo sulla base psico-fisiologica dei bisogni umani. E, per cause naturali complesse — che qui non è il caso di esaminare — ai vari bisogni corrispondono elementi positivi atti ad eliminarli. D'altra parte, questi bisogni tendono a trovare un elemento che li elimini o riduca.

In linea generale quindi agli elementi sociali negativi (bisogni) corrispondono elementi sociali positivi (beni) destinati ad attenuarli o ad annullarli. Gli economisti precisano che « l'essere un bene non costituisce una qualità insita nel mezzo stesso, come, ad esempio, il peso specifico di un dato corpo. Affermando che il pane è un bene, esprimiamo una relazione fra un bisogno di mangiare, in un dato tempo e luogo, e una attitudine, reale o presunta, del pane ad appagare questo bisogno » (1).

2. — Questi elementi positivi, che vengono messi a contatto con i bisogni e ad essi corrispondono, sono ordinati — come i bisogni — gerarchicamente. Essi vengono a presentarsi di fronte ai bisogni ordinati nella loro scala gerarchica. Attraverso tale ordinamento i bisogni indicano la direzione e il limite razionale di ogni attività umana (2). Divengono moventi, e in base a questi si scelgono gli elementi positivi destinati a soddisfarli (3). Si viene in sostanza a riconfermare che le funzioni dei vari

---

(1) Cfr. PAPI, *Op. cit.*, pag. 31.

(2) Il Quesnay, fondatore della scuola fisiocratica che prese le mosse soprattutto dalla dottrina dell'ordine naturale, ha fatto a proposito dell'attività umana la seguente affermazione: « Manifesto disegno del Creatore essendo la conservazione, l'incremento, il benessere e il miglioramento della specie, l'uomo necessariamente ebbe in dono sin dall'origine non l'intelligenza soltanto, ma istinti confacentisi a quello scopo. Ciascun uomo si sente investito dal triplice istinto del benessere, della socievolezza e della giustizia. Ciascuno comprende che l'isolamento del bruto non si confà con la duplice sua natura, e che i suoi bisogni fisici e morali lo spingono a vivere in società con i suoi uguali in stato di pace, di benevolenza e di concordia ». Cfr. F. QUESNAY, *Opuscoli scelti*, in Biblioteca dell'Economista, Serie I, vol. I, Ed. Cugini Comba, Torino, 1850.

(3) E ovvio che ciò si verifica soltanto in un'economia basata su valutazione d'uso, perchè in un'economia basata sui valori di scambio i limiti della corrispondenza del bene al bisogno sono fissati dal potere d'acquisto.

elementi sociali trovano nei vari tipi di bisogni, e quindi nei moventi che da essi nascono, la loro ragion d'essere.

Quando si parla di corrispondenza di elementi negativi ad elementi positivi e di soddisfacimento dei primi ad opera dei secondi, si deve intendere tutta la scala gerarchica degli elementi e dei moventi sociali. Perciò, se il bisogno in senso stretto (bisogno umano, che, essendo interno all'uomo, costituisce il punto di partenza) viene soddisfatto da un elemento positivo economico (e quindi si viene ad attribuirgli una funzione sociale), a sua volta un elemento economico negativo riguardante una condizione di squilibrio del soggetto della produzione, (che non può più essere a rigore chiamato bisogno, perchè si riferisce alla condizione negativa risultante da rapporti economici interazion-dali, ma fabbisogno) viene soddisfatto attraverso un elemento finanziario positivo, con cui si ottiene il bene economico mancante.

3. — L'elemento corrispondente al fabbisogno (attribuendo alla parola il senso più vasto cui si è accennato sopra), l'elemento cioè idoneo al suo soddisfacimento, dicesi *bene*. Più propriamente ancora si potrebbe dire che bene sociale è qualsiasi elemento sociale positivo che soddisfi o che elimini o riduca un corrispondente elemento negativo. La definizione si imposta quindi sulla base della classificazione degli elementi sociali che abbiamo fatta al principio: quelli di essi che possono essere chiamati elementi negativi vengono a costituire i bisogni sociali, intendendo sempre la parola nel senso più lato; quelli che si potrebbero definire elementi positivi sono i beni sociali.

Naturalmente ciò importa una correlazione tra le due specie di elementi, per cui non esiste bene senza corrispondente bisogno (dato che il bisogno può essere considerato il termine primitivo). D'altra parte esiste la correlazione che abbiamo visto tra beni e bisogni delle diverse categorie o dei diversi gradi della scala ordinati gerarchicamente, correlazione che nasce dalla corrispondenza sopra esaminata (1).

(1) Quest'ultima parte dell'esposizione non è una tautologia. Si potrebbe osservare che noi siamo partiti da un esame della realtà sociale in cui i feno-

§ 2. — *La teoria del bene dal punto di vista sociale.*

1. — Il termine « bene » potrebbe essere ampiamente discusso, perchè vi sono varie concezioni filosofiche del bene, ognuna delle quali trae origine da una particolare definizione dei bisogni.

Se si volesse risalire nella storia delle dottrine, si troverebbe che nell'evo antico e nel medio evo in genere bene non era che un sinonimo di ricchezza e come tale era visto soltanto l'insieme di cose utili. A questa opinione corrente fanno eccezione alcune le teorie di filosofi o di teologi che distinguono ciò che è socialmente bene da ciò che lo è solo da un punto di vista economico.

Il mercantilismo e la fisiocrazia hanno espresso con chiarezza estrema un concetto di bene non basato sulla teoria del bisogno: hanno cioè costruito una teoria del bene che si potrebbe chiamare oggettiva, in quanto attribuisce la qualifica a tutte le cose di una determinata natura e che si trovano in una determinata situazione, indipendentemente dai bisogni umani. Per il mercantilismo tali sono i metalli preziosi, unici beni a consistenza universale ed eterna, cioè superiore a tutte le oscillazioni o le modificazioni del mercato (1). Per i fisiocrati si tratta invece dei prodotti della terra, che ricavano la loro qualità di bene dal fatto di esser ottenuti attraverso l'agricol-

---

meni sono stati classificati in base a degli elementi negativi (cioè a dei bisogni) da cui erano determinati; e che poi abbiamo definito il bene in base a questa stessa corrispondenza agli elementi negativi. Che in sostanza, quindi, noi compiamo una definizione in base a date caratteristiche e poi attribuiamo queste stesse caratteristiche al concetto definito da esse, come se si trattasse di una ulteriore specificazione. Ma a questo si può rispondere che la distinzione tra elementi sociali positivi e negativi e l'esame delle loro interdipendenze in un primo tempo sono stati compiuti da un punto di vista che si potrebbe dire puramente intuitivo, di osservazione della realtà. Ora invece riesaminiamo concretamente questa distinzione e ne definiamo e precisiamo i termini.

(1) Si cfr. quanto abbiamo scritto in proposito nel capitolo I, su « Gli elementi e l'ordine della realtà sociale nelle dottrine ».

tura, unica produttrice di ricchezza (1). Ma anche in queste dottrine non è formulata una distinzione ben chiara tra bene economico e bene sociale. Per i mercantilisti massimo bene sociale è la ricchezza monetaria, per i fisiocrati ogni bene economico ha un aspetto più largamente sociale (2).

Con l'inizio della scuola economica classica e con la separazione ormai netta fra sociologia ed economia, non si parla più che di beni economici come corrispondenti ai bisogni, e separatamente, di beni sociali come di un fenomeno puramente oggettivo.

Gli economisti valutano i beni e la loro economicità in base a determinati criteri che vedremo quando tratteremo espressamente dei beni economici. I sociologi in genere rifuggono dal concetto di bene come da qualche cosa che, date le tendenze naturalistiche assunte dalla sociologia del secolo scorso, abbia un carattere metascientifico. Le poche volte che ne parlano, si richiamano ai concetti degli economisti o gli estendono sino a comprendere tutte le « cose », cioè tutti gli elementi sociali aventi natura materiale.

In tal modo una teoria sociale del bene non sorge e non può sorgere. Neppure i tentativi di allargare il concetto di bene economico al campo sociale, compiuti con dubbio successo dalla scuola etico-giuridica, raggiungono tale risultato (3).

(1) Cfr. WEULEURSE G., *Les Physiocrates*. Paris, Doin, 1913, che così spiega storicamente la concezione fisiocratica: « L'agriculture n'était elle pas investie d'un privilège naturel de priorité, elle qui fournissait directement, et presque sans aucun secours extérieur, la subsistance aux hommes et la matière à tous les arts? Ne pouvait on réclamer pour elle un droit d'ainesse, de primogéniture? Droit perpétuel, puisque chaque année la terre produit des richesses nouvelles, dont les autres sont tirées » (pag. 57).

(2) Anche ai nostri giorni si ha la riconferma dell'infondatezza della concezione semplicemente oggettiva del bene. Infatti, negli Stati Uniti d'America l'oro viene in gran parte reso sterile, perchè eccedente i bisogni del mercato monetario, e in Argentina si distrugge parte del granone prodotto perchè non ha una corrispondente domanda.

(3) Cfr. TONIOLO, *Trattato di economia sociale*, cit., Introduzione, parte III, pagg. 171-2.

2. — Per noi invece tale teoria è necessaria, perchè concepiamo l'economia come aspetto della vita sociale, da rilevare ed esprimere con concetti unici per tutti i fenomeni sociali. Si è già visto che cosa si debba intendere per bene sociale: qualsiasi elemento sociale positivo che corrisponda a un elemento negativo e tenda ad eliminarlo. Da questa definizione sorge anche una teoria del bene sociale.

Abbiamo parlato infatti di una gerarchia dei beni, corrispondente alla gerarchia dei bisogni e basata come essa sulla gerarchia dei moventi e degli elementi sociali. Il bisogno, al cospetto di un elemento positivo ad esso corrispondente, agisce come movente e quindi determina l'esistenza, il grado gerarchico e la posizione del bene. I beni poi alla loro volta si coordinano e si subordinano in base alla coordinazione e alla subordinazione dei rispettivi bisogni.

Sorge qui il problema del rapporto tra beni ed elementi sociali positivi. Abbiamo visto che un bene è sempre elemento positivo. Ma è vero anche il contrario? Secondo noi, un fenomeno sociale positivo non sorge se non si manifesta una causa di ordine negativo che lo impone, o una causa che potrebbe determinare anche una condizione negativa. Quindi, in linea generale, si può dire che ogni elemento sociale positivo tende a corrispondere a un bisogno, cioè ad essere un bene.

Si trova così che le due categorie: dei bisogni — intesi nel senso più vasto di cui si è più di una volta parlato — e dei beni tendono ad esaurire il complesso campo dei fatti e degli elementi sociali.

Per formulare una teoria del bene in rapporto con la teoria del bisogno, non ci si può fermare qui. Secondo una filosofia del bisogno e del bene, che comprende una etica individuale e un etica sociale, le concezioni dei beni devono essere definite in un *duplice modo*: individuale e sociale, cui va aggiunto un terzo modo di valutare il bene, che è proprio dell'azienda (1). Dal

---

(1) Se si considera l'azienda come l'unità tecnico-economica attraverso cui l'individuo o l'ente morale partecipa alla vita del mercato organizzato sulla



punto di vista individuale il bene va definito come l'elemento che soddisfa a un bisogno; soddisfazione individuale attuata però entro i limiti posti dalle norme sociali. Dal punto di vista sociale, la concezione del bene è relativa a tutti i bisogni che si manifestano nella società, e si esprime nella determinazione dei limiti fissati agli individui che tendono a soddisfare i bisogni stessi. Dal punto di vista aziendale la concezione del bene è relativa alla sua rarità e scambiabilità. Queste concezioni, tra di loro strettamente unite, sono rivolte — come preciseremo più avanti — al massimo bene individuale compreso nel massimo bene sociale.

In tal modo si supera la concezione puramente naturalistica del bene che abbiamo posta a base della ricerca condotta fin qui, per giungere ad una concezione sociale, che tiene conto dei moventi e dei limiti etico-politici, e si determina secondo le norme fissate da questi moventi e dagli organi che li esprimono. Quindi i beni si organizzano in gerarchia rilevata e definita da questi organi, e si potrà parlare di massimo bene sociale, cosa che una concezione naturalistica del bene non può permettere.

3. — Dal punto di vista economico, questo mutar della concezione dei beni in base alle diverse concezioni dei bisogni umani, determina una particolare *concezione della ricchezza*. È questo un argomento che dovremo approfondire parlando dei beni economici e finanziari. Per ora basta fare l'osservazione che, se il bisogno dal punto di vista sociale si allarga ad ogni esigenza collettiva o si restringe al solo necessario per vivere, ci si trova di fronte a un maggiore o minore numero di elementi ritenuti beni. E quindi, una maggiore o minore quantità di elementi rientra nella concezione della ricchezza sociale. Ad esempio in Italia alcune condizioni naturali, come il clima, i costumi, ecc.,

---

base dei valori di scambio, si può ritenere che le sue normali valutazioni siano espresse in valori di scambio, secondo la legge del minimo mezzo, entro i limiti etico-giuridici.

molto diverse da quelle dei paesi nordici, contribuiscono a rendere diversa, dal punto di vista sociale, la concezione della ricchezza che si ha in Italia da quella che si ha in Inghilterra, perchè permettono ad alcuni bisogni individuali di avere un più facile soddisfacimento o di non acquistare rilevanza sociale (1).

4. — In questo capitolo si è delineato uno dei più notevoli aspetti della realtà sociale, che riguarda l'insieme dei fenomeni sociali positivi, considerati sia da un punto di vista puramente naturalistico, sia inquadrati nell'ambito di una filosofia sociale.

Una parte di questi fenomeni e di questi aspetti della realtà è data dai beni economico-finanziari. Ma di essi, per l'importanza e le particolari caratteristiche loro si parlerà a parte. Per ora si avverte che, con questi rapidi cenni, non si esaurisce la teoria dei beni. Abbiamo soltanto precisato le differenze che corrono tra il bene economico che si basa su una immediata rispondenza ai bisogni umani, e il bene definito dal punto di vista sociale, cioè come fenomeno individuale determinato da limiti sociali, e abbiamo accennato che fra i due può sorgere una definizione aziendale del bene.

---

(1) Un'analoga considerazione viene ricollegata dal FRANCIS GERBINO alla concezione corporativa dei bisogni. Egli scrive che « quando MARSHALL parla dei bisogni convenzionali, che lasciano nell'ombra i bisogni naturali, quando accenna alle norme suntuarie della legge e della consuetudine, che in molti stadi primitivi della civiltà hanno rigidamente prescritto ai membri di ogni casta e grado industriale il genere e la misura di spesa, cui deve giungere e al di là del quale non deve andare il loro vestire, quando accenna alla consuetudine, vigente in Scozia ancora al tempo di Adamo Smith, di uscire senza calze e senza scarpe, quando accenna al diverso sistema di vestire nei paesi di Europa ed in Oriente, considera evidentemente l'influenza che l'ambiente esercita sui bisogni umani » (Cfr. *Op. cit.*, pag. 58).

## CAPITOLO V.

### I VALORI NELLA VITA SOCIALE

---

#### § 1. — *Il concetto di valore.*

1. — Abbiamo visto come il concetto di bene si specifica diversamente a seconda che lo si consideri dal punto di vista dei bisogni e fini individuali o dei fini collettivi. Si può cioè parlare di un bene relativo al bisogno individuale dell'uomo (tenendo però sempre conto del fatto che questo bisogno è regolato e delimitato dalle superiori norme etico-politiche) e di un bene relativo ai fini sociali, quali essi vengono posti e formulati dagli organi politici. Beni cioè riferiti a bisogni puramente individuali e beni riferiti a condizioni più ampiamente sociali.

Anche per il concetto di valore è necessario rifarsi a questa distinzione. I valori sociali sono determinati nel quadro d'un sistema filosofico, secondo cui si riconosce la natura e il limite dei beni (1). I diversi sistemi che tentano di inquadrare la realtà sociale in uno od in altro schema, e che cioè danno una particolare interpretazione dei beni e dei bisogni nel complesso sociale, definiscono diversamente quell'insieme di fenomeni soggettivi — cioè di valutazioni — secondo cui si realizzano i valori. Prima di esaminare come si è venuta configurando nel pensiero economico-sociale la teoria dei valori e della loro funzione nella vita

---

(1) Cfr. ROSMINI, « Regole tratte dal fine ossia dai limiti della società ».

sociale, vediamo che cosa si deve intendere, secondo noi, per valore.

2. — E pacifico ormai che il concetto di valore è un concetto relativo, non assoluto. Che cioè non esiste il valore come qualche cosa a se stante. Si può parlare di valore soltanto quando si prendano due termini — l'uno positivo e l'altro negativo — della realtà sociale e si pongano in relazione tra di loro. Perciò la concezione di valore presuppone una valutazione, cioè un esame — soggettivo anche quando sia compiuta da organi politici — della relazione esistente fra due diversi termini della realtà.

Non si può quindi definire il valore che come relazione o, per usare la parola dell'abate Galiani, come una « ragione » (1).

Relazione tra elementi della vita sociale, abbiamo detto. Ma quali? Noi abbiamo visto che gli elementi sociali possono essere positivi o negativi, che cioè si esprimono come bisogni o tendono a diventare beni. E questo indipendentemente dal fatto che si tratti di beni e bisogni individuali o collettivi. Evidentemente quindi il valore non può essere che la relazione che viene a stabilirsi tra l'elemento positivo e il bisogno. Come non esiste un bene senza un corrispondente bisogno, così non esiste un valore senza che all'elemento positivo corrisponda un elemento negativo. Quindi il valore di un bene sarà dato appunto dalla maggiore o minore corrispondenza a un bisogno, valutata da un individuo, da un'azienda o dallo Stato.

Siamo così assai lontani dalla distinzione tra valore oggettivo e valore soggettivo elaborata dalla scuola economica viennese. Secondo le concezioni di detta scuola, il valore soggettivo è dato dall'importanza delle cose in relazione alla loro capacità a soddisfare i bisogni secondo un giudizio individuale; il valore oggettivo invece è la capacità di una cosa a produrre un determinato risultato. Ma il cosiddetto valore soggettivo è l'unico che abbia un fondamento economico-sociale e cioè che possa rientrare nella categoria dei va-

---

(1) Cfr. GALIANI, *Della moneta*, cit., pag. 27.

lori sociali. Quello che viene chiamato valore oggettivo o è semplicemente la capacità di una cosa a produrre un determinato risultato tecnico e allora si è fuori del campo dell'economia e delle scienze sociali in genere; oppure è la capacità a produrre un risultato economico, per es., un determinato prezzo o un determinato scambio, e allora si rientra sempre, sia pure in modo indiretto, nella categoria dei valori soggettivi, perchè anche il prezzo e lo scambio finiscono col riferirsi a condizioni di un bisogno umano (1). La distinzione fra valori soggettivi e valori oggettivi può essere usata — e noi lo faremo più avanti, a proposito dei valori economici — ma in modo e per ragioni profondamente diverse.

Precisato il carattere soggettivo, e cioè di relazione, proprio dei valori, restano da esaminare ancora altri aspetti. Il valore degli elementi sociali è diverso a seconda che ci si riferisca ai fini o bisogni individuali e a quelli collettivi. Questa affermazione richiede di essere precisata. In una prima approssimazione si potrebbe dire che un elemento sociale assume un valore in base alla sua rispondenza al bisogno individuale e un valore diverso in base alla sua rispondenza ai bisogni collettivi. Si potrebbe quindi parlare di una duplice categoria di bisogni, di beni e di valori a seconda del loro riferimento all'individuo o alla collettività. Ma questa distinzione netta ed assoluta non esiste. E l'ampiezza della valutazione del soggetto che rende distinguibili i due tipi di valore: l'individuo e lo Stato determinano in modo diverso

---

(1) Cfr. l'acuta critica che fa di questa concezione della scuola marginalistica BERARDI D., *La legge del valore secondo la dottrina delle utilità limite* in « Nuova collana di economisti », Torino, U.T.E.T., 1937, pagg. 513-569: « Il valore è sempre soggettivo, perchè, a rigore, esso è sempre un giudizio dell'uomo, non una qualità delle cose. Ciò che la scuola chiama valore d'uso è quella circostanza riconosciuta dalla nostra mente per la quale una cosa è condizione indeclinabile del nostro benessere; questa condizione è nella cosa e nel nostro essere; il valore è nella mente dell'uomo; quella è un'attitudine della materia in relazione all'uomo, questo un giudizio dell'uomo sull'attitudine della materia » (pag. 519). È ovvio che questa formulazione viene da noi superate con il concetto di valore sociale.

il rapporto fra bene e bisogno: l'uno rileva un rapporto semplice, l'altro pone questo rapporto in relazione a tutte le condizioni sociali che sono ad esso collegate.

L'individuo — come abbiamo più volte ripetuto — agisce nell'ambito sociale e quindi trova limiti alla sua attività nei superiori fini sociali e nelle norme degli organi pubblici. D'altra parte la collettività non può avere altra espressione dei propri bisogni che attraverso l'azione di questi stessi organi. Quindi bisogni, beni, valori possono essere — è vero — riferiti più propriamente all'attività individuale o a quella collettiva, ma troveranno nella scala gerarchica degli elementi e dei moventi un coordinamento ed una unificazione concettuale.

Necessariamente la base di questa concezione unitaria è data dalla gerarchia dei bisogni e dei beni. Il valore di un bene è determinato, oltre che dall'intensità del bisogno che esso soddisfa, anche dalla posizione gerarchica del bisogno in parola. Solo così la teoria del valore acquista un deciso contenuto sociale. Solo stabilendo una gerarchia degli elementi sociali si arriva a scoprire la funzione o valore che gli elementi stessi assumono. In genere il valore è stato ridotto ad un particolare aspetto dell'utilità individuale diretta o indiretta o si è scisso in una serie di definizioni unite soltanto dal vincolo formale dello stesso vocabolo. Quando si abbia invece ben chiara la visione della coordinazione e subordinazione degli elementi sociali, vedremo inquadrarsi in essa i vari tipi di valore e potremo parlare — cosa che ai classici non riesce possibile che con un'acrobazia logica — di unità sostanziale tra valori relativi ai bisogni individuali e valori relativi a bisogni collettivi. Unità data appunto da questa concezione *sociale* del valore.

3. — L'economia classica, pur basando gran parte della sua costruzione sulla teoria del valore, non seppe mai distinguerla chiaramente da quella dell'utilità (1). Si giunse quindi a separare

---

(1) Dice W. S. Jevons « Mentre il *valore d'uso* sovente mentovato da Adamo Smith è l'utilità totale di una mercanzia per noi, il *valore di scambio* è defi-



i valori di uso da quelli di scambio in modo da confondere i primi nella generale teoria dell'utilità e dare agli altri nel prezzo la base oggettiva (1).

La nomenclatura del valore e delle sue varie specie, introdotta nell'economia politica dalla lingua comune e diffusa dal Turgot (2), è stata modificata più volte, fino alla nuova scuola viennese, che ha dato un significato nuovo al termine «valore d'uso». Ma i criteri cui la teoria del valore si ispirava sono stati sostanzialmente sempre gli stessi. La teoria del valore non è per tali economisti, che una conseguenza della teoria dell'utilità e cioè dei bisogni (bisogni che però vengono visti, come sempre, da un angolo puramente individuale). Direttamente sui bisogni si basa il *valore d'uso*, che non è se non la stessa utilità economica individuale. Sul rapporto tra le utilità dei diversi individui, si basa il *valore di scambio*; sul rapporto tra le utilità e il potere d'acquisto il prezzo. Tutto questo verrà approfondito tra poco. Per ora basta accennare al carattere nettamente individualistico della teoria liberale del valore e alla sua identificazione — almeno in parte — con la teoria dell'utilità, il che importa:

- a) un fondamento psicologico, sostanzialmente edonistico;
- b) una conseguente eterogeneità fra i diversi tipi di valore.

Soltanto il Sella, oltre agli economisti della scuola etico-giuridica, ha tentato in questi ultimi tempi di dare un contenuto sociale, e cioè meno vago, alla teoria del valore. Ciò egli ha fatto aggiungendo, nella concezione del valore, alle ipostasi classiche dell'utilità soggettiva e della rarità una terza ipostasi energetica,

---

nito dall'*utilità terminale*, il desiderio che ultimo rimane in noi od in altri di possederne di più ». Cfr. W. S. JEVONS, *La teorica dell'economia politica*, in *Biblioteca dell'Economista*, III<sup>a</sup> Serie, Volume II, Torino, U.T.E.T. 1878, pag. 254.

(1) Cfr. la teoria di M. PANTALEONI nei *Principii di economia pura*, cit., in cui tutta la parte III è dedicata alla teoria del valore.

(2) Cfr. TURGOT, *Valori e Monete*, in *Biblioteca dell'economista*, 1<sup>a</sup> serie, vol. I.

che egli chiama «forza dei contraenti», introdotta «come primo logico in conformità col principio di socialità» (1). Ma il principio di socialità non dà ancora il valore sociale.

§ 2. — *I valori nella vita sociale.*

1. — Il concetto di valore, appunto per il suo carattere relativo, non è e non può essere invariabile. Ossia il valore rimane sempre una relazione tra bisogni e beni, considerati da vari punti di vista, fra cui quello sociale. E si evolve con l'evolversi dei bisogni e dei beni.

Ma bisogni, beni e valori mutano nella qualità, quantità e rapporti, nella intensità e nel volume, ma non come essenza: mutano negli accidenti e non nella sostanza.

È facile notare infatti nella prassi che il numero, l'intensità, l'importanza dei bisogni, siano essi individuali o collettivi, mutano col mutare della psiche umana, con l'evolversi delle condizioni ambientali, col trasformarsi delle esigenze di vita. Gli individui vedono a un tratto sorgere bisogni che prima non avevano, o scomparire bisogni già intensamente sentiti, o diventar primari bisogni che prima non erano che secondari. Nella collettività poi i bisogni si basano sulla struttura della società stessa, sulla coscienza di esigenze collettive, sullo sviluppo della vita sociale; condizioni tutte destinate a continue variazioni. Si può dire quindi che i bisogni sono in continua variazione, sia nell'ambito psico-fisiologico dell'individuo, che in quello etico-politico della società, sia attraverso variazioni momentanee prodotte dalle più diverse cause, che secondo uno sviluppo storico. I bisogni mutano cioè col mutare degli elementi sociali — e quindi col l'evolversi della vita sociale — in quanto si produce un'evoluzione della serie di «deficienze» che costituisce i bisogni, e un mutamento dei fini dell'individuo e della collettività. E in base a questa evoluzione dei bisogni si ha la parallela evoluzione dei

---

(1) Cfr. EMANUELE SELLA, *Dottrina del valore*, Padova, Cedam, 1931, Prefazione, p. VI.

moventi che ispirano l'azione dell'individuo e della collettività, degli impulsi che spingono alla soddisfazione dei bisogni.

Essendo il bene soltanto l'elemento sociale positivo che serve a soddisfare o a ridurre un bisogno, tutte le volte che si manifesta un bisogno e diventa un movente della vita sociale, si avrà parimenti un'evoluzione nella concezione del bene, un mutamento di quella serie di elementi positivi che vengono considerati beni.

Coll'evoluzione dei bisogni, dei moventi e dei beni è conseguenziale l'evoluzione dei valori che non sono altro se non la determinazione soggettiva, individuale o sociale, della corrispondenza di un bene a un bisogno. Nella storia perciò si assiste ad una continua evoluzione delle valutazioni sociali. Si tende continuamente ad avvalorare elementi che prima non avevano valore in quanto o non erano sorti dei bisogni corrispondenti o non si aveva conoscenza della loro capacità a soddisfare determinati bisogni, o addirittura si ignorava la loro esistenza come elementi autonomi. Un esempio clamoroso potrebbe essere dato dall'enorme valore, sia d'uso che di scambio, assunto in questi ultimi anni dal radium. Ma gli esempi potrebbero essere moltiplicati all'infinito, perchè la storia della società umana può essere considerata come una continua evoluzione sia dei concetti, dell'estensione e della gerarchia dei bisogni, come degli elementi e dei valori sociali.

2. — Ma una volta che venga ammessa tale evoluzione sociale del concetto e della estensione dei valori, che significato viene ad assumere la gerarchia degli elementi e dei moventi sociali posta a base della nostra ricerca? Si tratta soltanto di una astrazione dalla realtà contingente oppure ha un valore universale? E in questo secondo caso, come si concilia con la accennata evoluzione della vita sociale?

Il problema merita un attento esame. Prima di tutto non si può portare il criterio di evoluzione sociale fino ad un relativismo assoluto (1). Ci sono dei termini sociali, e precisamente

---

(1) Cfr. TONIOLO, *Trattato di economia sociale*, cit., Introduzione, pag. 229.

i termini di partenza, che non mutano per quanto possa evolversi la società. Elemento primo del mondo sociale sarà sempre l'uomo; e gli uomini tendono sempre a raggrupparsi in una società superante in qualche modo il loro individualismo. Non si può pensare ad una società in cui l'uomo non esista, e d'altra parte l'uomo è, e resta, un «animale sociale». Questi sono già due termini che non mutano colla storia e che non potrebbero mutare che a patto di uno sconvolgimento totale del mondo. Muteranno, tutt'al più, le caratteristiche psico-fisiologiche degli uomini; muterà la struttura della società: ma l'essenza dell'uno e dell'altra è immutabile, la loro necessità è assoluta.

Si può andare avanti. Abbiamo detto or ora che possono mutare le caratteristiche psico-fisiologiche dell'uomo. Ed è vero: vi sono differenze fisiologiche e psicologiche notevoli fra popoli di razza diversa come ve ne sono tra popoli — o tra individui — vissuti in epoche diverse. Ma queste differenze non possono giungere mai a distruggere alcune uniformità essenziali: in ogni uomo si potranno cioè distinguere gli elementi puramente psico-fisiologici — basati sulla costituzione dell'uomo — da una serie di elementi di carattere spirituale (religiosi, etici, politici, ecc.). In nessun uomo possono mancare — o sono mancate — queste due sfere d'azione, queste due categorie di elementi. Si potrebbe dire anche di più: che tra gli elementi spirituali e quelli psico-fisiologici, *tende* (almeno nella coscienza individuale e collettiva, se non sempre nella prassi) a stabilirsi un rapporto di subordinazione: è in base a ciò che si parla di elementi superiori ed inferiori.

Allo stesso modo muta la struttura della società, si evolvono i fini, si modificano gli istituti. Ma troveremo sempre da un lato una serie di elementi materiali che tendono a corrispondere alle esigenze psico-fisiologiche degli individui o ai bisogni della collettività; e dall'altra una serie di elementi relativi al fatto stesso della vita in comune: quell'insieme di elementi spirituali collettivi che si possono definire genericamente etico-politici. Le due categorie sussistono in qualsiasi forma di società perchè sempre si avranno da una parte dei fini e dell'altra dei mezzi

destinati a soddisfarli, la cui essenza sociale non muta. E sempre ci sarà, almeno tendenzialmente, almeno come esigenza razionale, una subordinazione dei secondi ai primi.

Ma con ciò abbiamo ritrovato proprio le categorie di elementi già rilevate e poste come punto di partenza: elementi umani (psico-fisiologici), elementi spirituali (sia interni all'individuo: etici; sia propri della società: politici), ed elementi economici. E abbiamo trovato pure che essi, almeno come esigenza razionale, tendono a disporsi nella subordinazione gerarchica cui eravamo arrivati per altra via (1).

Che resta allora della accennata «evoluzione della società»? (2) Essa resta precisamente contenuta entro questi limiti immutabili. E cioè si evolveranno gli elementi che costituiscono le singole categorie di bisogni, di beni e di valori, potrà modificarsi nella prassi l'ordine di alcuni determinati elementi tra di loro. Ma gli elementi sociali, i bisogni, i beni, i valori rimarranno sempre racchiusi nelle categorie che abbiamo esaminate, e tenderanno sempre, come esigenza razionale, a disporsi nell'ordine gerarchico.

Si ricava quindi che, se storicamente si è giunti a diverse concezioni del valore, esse tendono a riferirsi alle varie classi di elementi sociali. Quindi se le consideriamo nell'insieme, rileveremo che una sola è la concezione razionale della corrispondenza del bisogno al bene e di formazione del valore, una sola è la fondamentale gerarchia dei relativi rapporti.

Si noti che quando parliamo di «concezione razionale» dei

---

(1) Abbiamo escluso da questo esame l'elemento finanziario perchè esso non sorge storicamente assieme agli altri elementi costitutivi della società, e perchè si può — almeno teoricamente — pensare ad una società senza elementi finanziari (società primitive basate sui valori d'uso). Ma è certo che in una società moderna anche l'insieme degli elementi finanziari costituisce una categoria a parte, in seno a cui evolvono gli elementi, ma che non muta di essenza.

(2) La teoria dell'evoluzione della società fu formulata, in maniera deterministica quasi sempre, da un'intera scuola di sociologi (Cfr. la Introduzione storica).



valori sociali non intendiamo uscire dal campo della scienza per entrare in quello della politica o in genere della normatività: non vogliamo cioè tracciare un programma d'azione. Questo viene implicitamente dall'esame della realtà, come essa si sviluppa, e dallo studio di quelle che ne sono le leggi fondamentali. Si osserva cioè che nella realtà sociale gli elementi e i valori si pongono secondo un determinato ordine, per cui alcuni elementi si trovano in un rapporto di subordinazione rispetto ad altri. Questo rapporto di subordinazione esiste — in una certa misura — sempre; ma spesso viene alterato da criteri extra-razionali: sono, fra gli altri, quelli che l'economia classica chiama gli « errori ». Solo quando la vita sociale s'ispira a detta legge, che — come abbiamo già detto — è soltanto una legge di « tendenza » cui l'attività umana può in parte derogare, si ha il massimo avvaloramento degli elementi sociali, cioè si ottiene la loro massima « socialità ». Che da questa concezione si ricavano delle norme di politica sociale, e di politica economica, è inevitabile, perchè la scienza — e specialmente una scienza sociale — non può astrarre dalla vita. Ma la concezione stessa è formulata come risultato di un esame obiettivo dei dati fornitici dalla realtà del passato e del presente.

3. — Da ciò si possono trarre parecchi corollari:

a) ogni popolo, secondo il grado di civiltà raggiunto, adotta una propria gerarchia dei bisogni, dei valori e dei beni sociali; ma *una sola è la gerarchia razionale*, e ad essa tutta la storia sociale tende più o meno evidentemente, col susseguirsi delle crisi dei sistemi.

Ad esempio, i vari sistemi economico-sociali che si susseguirono negli ultimi secoli — sistema mercantilistico, fisiocratico, comunista, liberale — adottarono ciascuno una particolare e diversa concezione dei bisogni, dei beni, dei valori e dei loro rapporti. Ma in genere tali concezioni sopravvalutarono un elemento a danno degli altri (1) e ciò provocò la crisi dei sistemi. Soltanto

(1) A questo abbiamo accennato nell'Introduzione, e abbiamo rilevato che nei diversi sistemi economici un solo soggetto: l'individuo, o l'azienda,



il corporativismo tende — attraverso la sua concezione organica della realtà sociale — a riconoscere una gerarchia razionale di moventi, di elementi e di valori;

b) ogni civiltà richiede qualità e quantità di elementi umani (lavoro) e materiali (materie prime e capitale) fra loro corrispondenti e adeguate al livello di vita sociale; *ma una sola è la proposizione razionale dei mezzi impiegabili in rapporto ai fini da raggiungere* (1).

Le diverse civiltà — a economia agraria oppure industriale — hanno diversamente posto il problema dei rapporti fra elementi umani e materiali (basti pensare all'assoluto predominio dei primi sui secondi nella concezione fisiocratica e alla preponderanza dei secondi sui primi in regime capitalistico). Ma solo l'organizzazione corporativa, orientata verso l'autarchia, stabilisce fra loro una proporzione razionale (2), per cui si realizza il loro massimo avvaloramento gerarchico. Solo in un'economia tendenzialmente autarchica si può cioè impiegare lavoro e materie prime nelle proporzioni in cui sono socialmente più utili, e cioè nelle forme più razionali (3);

c) i moventi delle trasformazioni produttive, distributive, ecc., concorrono all'evoluzione sociale dei popoli; ma la loro efficacia è relativa alla razionalità della loro manifestazione. Nascono infatti da tali trasformazioni eccessi di potenza finanziaria, economica, politica; sorgono privilegi sociali. Ma soltanto

---

oppure lo Stato, manifestarono la tendenza ad escludere o a ridurre le valutazioni degli altri soggetti.

(1) Cfr. MENEGAZZI G., *La distribuzione del reddito nella economia corporativa autarchica*, cit.

(2) È quindi irrazionale che alcuni paesi abbiano degli imperi sconfinati, ricchi di materie prime devalorizzate, ed altri ne siano privi.

(3) Autarchia è — come vedremo — l'autosufficienza basata sul massimo avvaloramento gerarchico degli elementi economico-sociali, superatrice dei limiti fissati dagli elementi finanziari alle attività economiche nel sistema dominato dai valori di scambio. Essa non esclude i profittevoli rapporti internazionali, tendenti a sviluppare i limiti del piano di applicazione del principio di avvaloramento.

nella composizione razionale degli elementi sociali gerarchicamente disposti, tali moventi trovano la loro maggiore efficacia. Si evitano in tal modo tutti gli squilibri prodotti da un'errata formazione o da una difettosa distribuzione del reddito;

d) nell'ordine spirituale (etico-politico), si trasformano o si perfezionano i fini e i relativi principi di valutazione o di avvaloramento degli elementi umani, economici e finanziari. Ma uno solo può essere il più razionale avvaloramento degli elementi e la massima soddisfazione dei bisogni della società: e lo si trova nella civiltà tendente all'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

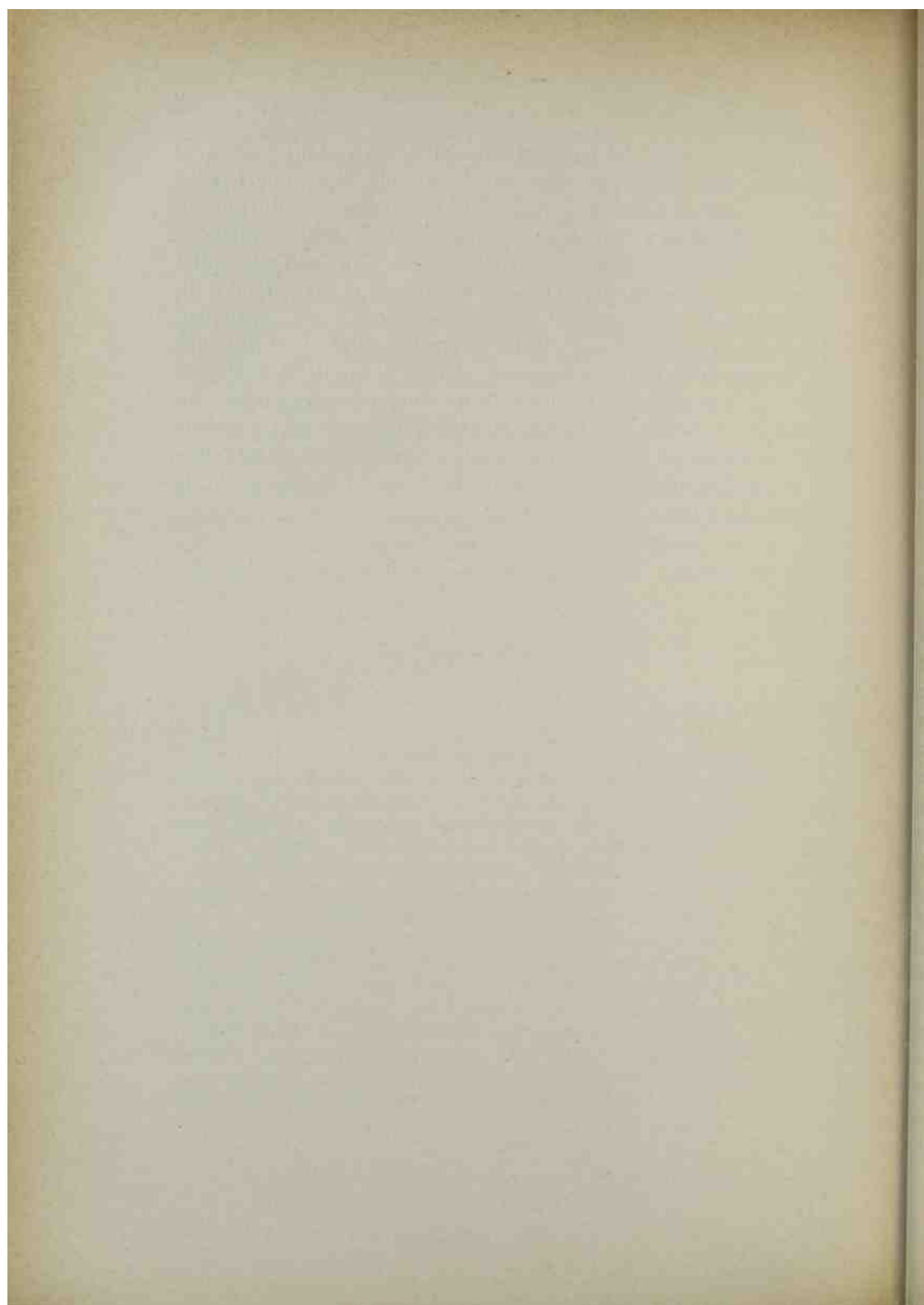
Nell'insieme quindi, benchè si evolvano i concetti di bisogno e di bene (1), si possono tuttavia stabilire dei concetti razionali (cioè corrispondenti a quella che noi consideriamo la legge fondamentale della società, legge che non si attua meccanicisticamente, ma che richiede il libero e intelligente sforzo dell'uomo), concetti relativi alla immutabile gerarchia dei moventi e valori sociali (2).

---

(1) Per il ROMAGNOSI il *Progresso della realtà* è indicato dallo sviluppo dei bisogni.

(2) La nuova concezione dei rapporti fra elementi moventi e valori sociali provoca una rivoluzione in tutte le branche delle scienze sociali compresa l'economia, perchè così si delinea un ordine costitutivo della società diverso dell'attuale, e quindi un diverso ordine delle attività economiche. Si definiscono fra l'altro, i rapporti fra etica ed economia (i cui principii vennero da noi esposti al XIII Congresso della Società Italiana di Filosofia, tenuto a Bologna nel settembre 1938. Principii ritenuti validi dal Presidente Orestano, il quale riepilogando gli orientamenti emersi sul detto tema, ha aderito alla concezione di un ordine gerarchico dei valori come fondamento dei rapporti fra etica ed economia). Ma può potenziare anche un più vasto ordine filosofico, per quanto riguarda specialmente la concezione dei valori economico-sociali. Cfr. ORESTANO, *Nuovi Principii*, Ed. Fratelli Bocca, Milano, 1939, pag. 346 e 360; e cfr. quindi la prefazione alla prima edizione della nostra *Economia corporativa, legge fondamentale e principii derivati*, Ed. Signorelli, Roma, 1938, e il nostro articolo «Giustizia sociale romana», cit., attraverso cui si risale alla nostra prima formulazione della legge della gerarchia dei valori sociali (1934).

4. — Alla luce dei concetti che abbiamo stabiliti sopra, si potrebbe fare una critica dei sistemi sociali. Essa importerebbe una revisione — che non è mai stata compiuta — della politica economico-sociale e delle concezioni che l'hanno ispirata, revisione in base alla legge della coordinazione gerarchica degli elementi e dei moventi. Si vedrebbe così come si è venuta atteggiando diversamente la realtà sociale attraverso i secoli e per quali motivi si siano prodotte le crisi dei diversi sistemi. E si finirebbe col vedere che a tali crisi si giunge sempre — in ultima analisi — come alla conseguenza naturale di una organizzazione della vita economica e sociale non razionale, cioè lontana dalla concezione della suddetta gerarchia. Si è potuto accennare a questo problema nella Introduzione. Ogni nuovo sviluppo in questo senso ci farebbe uscire dal nostro campo.



CAPITOLO VI.  
BENI ECONOMICI E FINANZIARI

---

§ 1. — *Il concetto di bene economico.*

1. — Finora siamo rimasti nel campo dell'osservazione di aspetti generali della realtà sociale, aspetti che sono una premessa necessaria alla scienza economica, ma che ne costituiscono una semplice base. Passiamo ora a considerare gli aspetti più strettamente economico-finanziari della realtà. Anche per gli elementi economici — come per tutti gli altri — vale la legge di gerarchia che abbiamo esaminata. Cioè gli elementi economici trovano nelle norme di coordinazione e di subordinazione finora tracciate la loro direzione e il loro limite: in base ad esse ogni elemento dovrebbe corrispondere a un bisogno presente o prospettivo per assumere i caratteri di bene.

Precisare la nozione di bene economico è molto importante perchè su di essa si basa gran parte della scienza economica. Qualunque sia il principio da cui si parte o l'aspetto della realtà che si pone a fondamento della ricerca scientifica, l'oggetto di essa — quello che la differenzia da tutte le altre scienze sociali — è dato dall'insieme dei beni economici. Per delineare l'oggetto dell'economia si pone prima di tutto la ricerca di quegli elementi che si considerano economici, e quindi dei beni economici. Siccome non tutti gli elementi che costituiscono la realtà fisica o anche solo la realtà sociale sono economici, si impone la ricerca della *economicità* dei beni.

Per noi, dati i principi che abbiamo esposti fino ad ora, il criterio di economicità degli elementi, e la definizione di beni economici, è implicito nella definizione già data di beni sociali. Bene economico sarà appunto ogni elemento sociale positivo che tende ad eliminare o ridurre un bisogno umano. Il carattere di bene economico non viene dato quindi dalla sola qualità intrinseca alla cosa, ma da un rapporto della cosa stessa con un bisogno umano (1), rapporto valutato e determinato da un soggetto. Si tratta quindi di un concetto di bene basato esclusivamente sul fatto — intrinseco all'uomo — della *capacità* di soddisfare a un bisogno. Ad essa si potrebbe aggiungere la concreta *possibilità* di soddisfare il bisogno stesso, cioè la possibilità di disporre dell'elemento in questione per soddisfare un bisogno. È molto dubbio infatti che possa essere chiamato bene un elemento che, pur potendo teoricamente soddisfare a un bisogno, non ha questa possibilità in pratica perchè non è disponibile dall'individuo o dalla collettività. Ma si risponde che il concetto di bene è basato su una valutazione del rapporto tra elemento positivo e bisogno e non sul dato estrinseco della disponibilità o meno.

Si è obiettato che una cosa non disponibile o in genere inaccessibile, anche se sia ritenuta corrispondente ad un bisogno, non modifica il campo e l'orientamento dell'attività economica. Se l'indisponibilità o l'inaccessibilità è assoluta, allora la cosa deve essere considerata, dal punto di vista della soddisfazione dei bisogni, inesistente, perchè non potrà mai soddisfare un biso-

---

(1) Accettiamo in tal modo sostanzialmente la definizione che il Menger dà per *cosa utile*, trasportandola al più ampio concetto di *bene*. Per il Menger infatti l'utilità non è che il rapporto di determinate cose rispetto all'uomo; ed utile è ciò che ha l'attitudine a soddisfare un bisogno umano. Per bene poi egli intende «le cose riconosciute atte alla soddisfazione di bisogni umani»: ma a ciò aggiunge la condizione che tali cose siano disponibili. Aggiunta che trasporta il concetto di bene su un piano estrinseco, come diciamo nel testo (Cfr. Menger, *Principii fondamentali di economia politica*. Bari, Laterza, 1925, pagg. 13 e segg.).

Pienamente accettabile benchè imprecisa è invece la definizione del Roscher, per cui bene è «tutto ciò che è ritenuto utilizzabile per la soddisfazione di un vero bisogno umano» (*Sistema*, I, Par. I).



gno; se invece è solo relativa, la cosa è bene, influisca più o meno, a seconda dei moventi che suscita, nel campo della vita economica.

In tal modo si esclude qualsiasi determinante dei beni economici che non sia data dal rapporto tra elementi sociali positivi e negativi, considerati nella loro gerarchia, cioè si esclude qualsiasi determinante estrinseca a tale rapporto (1).

2. — La definizione che noi abbiamo data di bene economico costituisce di solito per i classici, e per tutti gli economisti liberali un concetto più generico, quello di utilità, oppure forma la categoria dei beni in generale, di cui i beni economici sarebbero delle ulteriori specificazioni, in cui rientrano altri elementi, di carattere oggettivo, cioè estrinseci al bene.

Un economista che dà del bene economico una definizione puramente basata sul rapporto fra bisogni ed elementi positivi, in relazione alle caratteristiche generali della sua teoria rigidamente soggettiva, è Vilfredo Pareto, per cui i beni economici sono « certe cose atte a soddisfare i loro gusti » (degli uomini) (2). A questa definizione, che concorda sostanzialmente con la nostra, il Pareto è giunto però per vie completamente diverse, attraverso uno sforzo d'astrazione che lo portava a considerare l'economia solo dal punto di vista soggettivo del gusto e degli ostacoli.

In genere però, per la scienza economica, questo criterio di corrispondenza di un elemento ad un bisogno è quello che costituisce l'utilità, mentre il bene economico si determina tenendo conto delle caratteristiche estrinseche, proprie alla natura fisica o alla quantità del bene. E cioè — come abbiamo già visto in Menger — si definisce il rapporto fra bene e bisogno come l'*utilità* del bene (3) e si considera questa come una delle condizioni,

---

(1) Si veangono così a superare quelle innumerevoli questioni, che travagliarono l'economia fino ai neoclassici e di cui è ancora l'eco in Menger a proposito della natura di bene economico da attribuirsi o meno ad alcuni particolari elementi sociali o individuali (lo Stato, gli organi dell'uomo, ecc.).

(2) Cfr. V. PARETO, *Manuale d'economia politica*, cit., pag. 148.

(3) Utilità è il termine più comunemente usato dagli economisti; ma siccome

e precisamente la condizione soggettiva, che serve a definire il concetto di bene economico, ma che da sola non è e non può essere sufficiente.

3. — La teoria dell'utilità economica ha costituito il cardine fondamentale della scienza economica di tutto l'ultimo periodo, da Menger e Jevons in poi. Ne daremo qui brevi cenni. Per i neoclassici utilità economica è — come abbiamo più volte ripetuto — proprio quella che per noi costituisce la caratteristica del bene economico: la rispondenza cioè di una cosa ad un bisogno. Per esser più completi, diremo che si ritiene utilità il piacere, o la soddisfazione, che procura (o si crede possa procurare) la disponibilità di una determinata cosa, in dipendenza della sua attitudine a soddisfare un nostro bisogno (1).

L'utilità non è quindi « una qualità intrinseca delle cose », ma soltanto un loro attributo che risulta « dalle relazioni loro coi bisogni dell'uomo » (2). Questo concetto di utilità economica è sostanzialmente una vera e propria conquista della scienza, perchè non si può negare che il punto di partenza di qualsiasi costruzione economica debba essere dato dalla determinazione — compiuta a priori come si fa in genere, oppure attraverso una indagine obiettiva della realtà sociale come noi abbiamo tentato, ma sempre necessaria — di quello che noi consideriamo

---

l'utilità economica è soltanto un rapporto tra la cosa e il bisogno (o il desiderio, o il gusto o il piacere) e non una qualità propria della cosa, si sono proposti termini meno equivoci. PARETO propone ed usa *ofelimità* — dal greco *ofelimos* — utile (Cfr. MANUALE cit., pag. 154). FISHER e GIDE proposero invece la parola *desiderabilità*, che esprime il grado di desiderio che suscita in noi la cosa (Cfr. FISHER, *The nature of capital and income*, New York, 1912, pag. 43, GIDE, *Principi di Economia Politica*, Milano, 1915, pag. 4). La stessa terminologia è accennata anche dal WEEKSTEAD, *The Alphabet of Economic Science*, London, 1888, pag. 8.

(1) Il PANTALEONI traccia nella prima parte dei suoi « *Principii* » una teoria dell'utilità, basata sempre sul piacere individuale, che è quasi completa.

(2) Cfr. JEVONS, *La teoria dell'economia politica*, in *Biblioteca dell'economista*, serie III, vol. II, pag. 203. Analoga è la definizione di un classico, il SENIOR.

« utile economico » cioè di quegli elementi economici che consideriamo avvalorabili in quanto corrispondenti ai bisogni. Ma progrediamo sulla via tracciata dai grandi maestri passando da una concezione dell'utilità individuale e soggettiva a una determinazione del bene economico basata su una valutazione sociale, cioè relativa sempre al bene e al suo rapporto coi bisogni, ma non più subbiettiva nel senso psicologico, bensì relativa all'ordine gerarchico dei moventi sociali.

L'utilità, comunque venga definita (1), ha sempre un aspetto, soggettivo, in quanto rapporto fra elementi positivi e negativi determinato in seguito ad una valutazione, ma questo aspetto è molto diverso a seconda che si parli di valutazione puramente individuale o anche sociale.

Parrebbe ovvio che, di fronte a questo concetto subbiettivo dell'utilità economica, si ponesse, con perfetta rispondenza, il concetto obiettivo di bene economico. Cioè che si considerasse il bene economico come l'aspetto oggettivo del fenomeno dell'utilità. Per noi i due aspetti non hanno bisogno di essere distinti e quindi abbiamo parlato dell'utilità soltanto per definire

---

(1) Dice EMANUELE SELLA : « All'intento di evitare interminabili controversie filosofiche, conviene da prima assumere il termine *utilità* dal mero punto di vista logico come un'idea primitiva e semplice, che l'appetito (che i filosofi distinguono in animale e razionale), la *cupiditas* e l'istinto per intelligenza suggeriscono, e che certo il senso morale criticamente perfeziona e la logica discrimina » Egli riporta cioè l'utilità al bisogno inteso come impulso od istinto (Cfr. EMANUELE SELLA, *La dottrina del valore*, Padova, Cedam, 1931). Si ricordi pure quanto dice il FISHER : « Per quanto riguarda il vocabolo utilità, se pure lo si debba comunque adoperare, dobbiamo distinguere l'utilità dei beni dall'uso dei beni. Come è già stato messo in rilievo, gli usi o servizi dei beni sono gli eventi desiderabili che avvengono per loro mezzo. Invece l'utilità non è costituita da questi eventi desiderabili, ma dalla loro desiderabilità » (Cfr. FISHER, *La natura del capitale e del reddito*, Torino, U.T.E.T., 1922, pag. 39). Il PAPI la definisce come « l'attitudine, reale o presunta, della cosa ad appagare i nostri bisogni » (Cfr. U. PAPI, *Lezione di economia generale e corporativa*, Padova, Cedam, 1934, vol. I, cap. III, par. 20, pag. 32). La definizione, sostituendo nettamente al termine « piacere » o « soddisfazione » il termine « bisogno », è molto più sicura obiettiva delle altre. Ma anch'essa si limita a presupposti che noi superiamo.

il bene economico; ma ammessa la distinzione, lo sviluppo logico del pensiero sarebbe quello di passare dall'utilità (fenomeno soggettivo) al corrispondente fenomeno oggettivo, il bene economico.

Invece gli economisti della scuola classica si preoccuparono, di introdurre nella definizione di bene economico due concetti, che loro sembravano indispensabili, quello di rarità e quello di scambiabilità; soprattutto di dare al concetto di bene economico una base di scambio in relazione alla concezione dell'economia come sistema di valori di scambio. E quindi, ristretta la categoria del bene economico in base a questi ulteriori concetti, ritennero che all'utilità doveva corrispondere il concetto più ampio di bene in generale. Cioè videro porsi, di fronte ai bisogni, qualsiasi elemento atto a soddisfarli come bene in generale, categoria comprensiva dei beni economici, ma che ad essa non poteva ridursi (1).

Bene in generale è quindi la cosa utile in quanto tale, in quanto cioè corrisponde ad un bisogno umano e tende a soddisfarlo. Il bene economico è per gli economisti classici una particolare categoria di questi beni, in cui all'elemento soggettivo ed intrinseco dell'utilità, si aggiungono altri elementi — rarità e scambiabilità — estrinseci e oggettivi.

Ma si può osservare che non tutti gli elementi della realtà sociale che sono comunemente considerati come beni — perchè eliminano una condizione negativa — possono essere riportati per la via anzidetta ai bisogni umani. Ad esempio, un elemento finanziario positivo, che corrisponda allo sfasamento di un rapporto economico e lo elimini, sarà indubbiamente un bene generale, perchè corrispondente ad una deficienza sociale, ma non sarà riferibile a un bisogno umano. Per i classici è dubbio che

---

(1) Cfr. E. SELLA, *Dottrina del valore*, Padova, Cedam, 1931, pag. 125: « Bene è qualsiasi cosa, che di per sè o col concorso di altre cose, serva a soddisfare un determinato bisogno ». Il PAPI aggiunge poi la condizione della *disponibilità* del bene e quella dell'esistenza in *quantità definita*. Il rapporto fra quantità e fabbisogno servirà poi a darci la distinzione fra beni economici e beni non economici.

possano essere riferiti a bisogni umani, se non ricorrendo a un artificio logico, quegli elementi che soddisfano ai bisogni politici della collettività (1). Noi, invece, allarghiamo a questi elementi sociali negativi il concetto di «bisogni umani», basandoci sul fatto che, in fin dei conti, l'individuo è sempre il soggetto primo dell'economia sociale. E d'altra parte, per noi, gli elementi che soddisfano ad un bisogno umano psico-fisiologico costituiscono di già la categoria dei beni economici, senza bisogno di altre specificazioni.

4. — Il criterio puramente soggettivo o psicologico dell'utilità viene spesso a confondersi, in molti economisti che riducono l'economia al sistema dei valori di scambio, con altri criteri estrinseci. Si può dire anzi che nell'economia liberale avviene un processo attraverso cui il concetto di utilità si modifica profondamente e di conseguenza si modifica il concetto stesso di bene economico e le illazioni che da esso possono trarsi.

Analogamente a quel processo che abbiamo esaminato nella *Introduzione* — per cui l'economia liberale passa da una base psicologica ad una base finanziaria, e cioè confonde la valutazione *individuale* relativa al bisogno con la valutazione *aziendale* relativa al potere d'acquisto — si tende far coincidere l'utilità d'un bene con la sua misurabilità in termini di potere d'acquisto. In teoria si afferma sempre che l'utilità non è che un fenomeno soggettivo di valutazione, basato sull'esistenza e la coscienza di bisogni; ma, riferendo l'utilità di ogni bene al potere d'acquisto relativo al bene stesso, si finisce collo svuotare il concetto d'utilità del suo primitivo significato e di renderlo relativo al potere d'acquisto con cui si ottengono i beni. Si portano cioè su uno stesso piano le relazioni fra bene e bisogno, che danno l'utilità è cioè l'economicità del bene, e quelle fra bene e potere d'ac-

---

(1) Si ricordi quanto si è detto nel capitolo sui bisogni a proposito del modo con cui li concepivano gli economisti classici. Anche coloro che parlano di bisogni da un punto di vista sociale, non possono giungere ad identificare « bisogno umano » con « elemento sociale negativo ».



acquisto, che non esprimono se non la convenienza aziendale all'acquisto (1).

Questo passaggio non è chiaramente espresso in nessun autore, e perciò forse non fu ancora messo sufficientemente in luce, ma risulta implicitamente dal fatto di riportare con sempre maggiore insistenza l'idea di utilità, nata nel campo della pura valutazione individuale, cioè del bisogno, nella sfera dei valori di scambio, cioè di misurarla in termini finanziari invece che in termini di bisogno umano.

È in base a tale processo che Alfredo Marshall, ad esempio, — conformandosi alla concezione di D. Bernouilli — considera legge fondamentale dell'utilità quella secondo cui «l'utilità che ciascuno ottiene dall'aggiunta di un sterlina (a quanto basta a sostenere la vita) diminuisce con crescere del numero delle sterline già possedute» (2). Apparentemente questa non è altro che una particolare espressione del teorema delle utilità marginali che esamineremo in seguito, ma il fatto di avere formulato la legge, invece che in termini di bisogno, in termini finanziari è di per sé molto significativo.

Ci sembra di poter osservare che in tale caso si esce da una

---

(1) Il passaggio tecnico dall'una all'altra valutazione e valorizzazione può essere fin d'ora accennato. Riferendoci alla disposizione gerarchica dei piani degli elementi: il potere d'acquisto è da considerare sul piano degli elementi finanziari, che rappresentano i beni economici; i quali beni sono da considerare sul piano economico, e i loro elementi sono collegati con gli elementi umani (lavoro e bisogno), che costituiscono un piano superiore.

Quindi, ogni rapporto fra elementi positivi e negativi può essere considerato da due punti di vista: partendo dagli elementi umani oppure dagli elementi finanziari. Si hanno nei due casi due diverse delimitazioni del rapporto fra bisogno e bene economico. Nel rapporto definito dagli elementi finanziari, secondo lo schema classico, è l'oro che determina la circolazione monetaria, sulla quale si basa il credito, ossia il volume del potere d'acquisto, su cui si basa l'utilizzazione degli elementi del sovrastante piano economico, cui viene adattato il soddisfacimento dei bisogni. Invece, nel rapporto definito dagli elementi umani è il bisogno che determina la direzione e il limite di utilizzazione degli elementi nel sottostante piano economico, a cui vengono adattati i termini finanziari.

(2) Cfr. ALFREDO MARSHALL, *Principi di economia*, U.T.E.T., Libro III, cap. VI, pag. 107.



definizione dell'utilità, per tentarne un'altra basata sul concetto di potere d'acquisto, ch'è la sola espressione del bisogno sul piano dei valori di scambio.

D'altra parte l'utilità è una caratteristica del bene economico soltanto in quanto essa sia estensibile anche al caso in cui lo scambio non avviene, perchè allora, se l'individuo ha dei bisogni e ad essi corrispondono degli elementi sociali positivi, esistono dei beni.

5. — Si noti che il criterio della scambiabilità come elemento necessario per determinare l'economicità dei beni non è sempre chiaramente espresso nelle opere degli economisti; ma è in un certo senso la naturale conseguenza di tutto il pensiero e dell'evoluzione da una economia basata sui valori d'uso ad una basata sui valori di scambio. In tal modo non basterà più un rapporto tra il bene ed il bisogno — individuale o sociale — corrispondente per definire il bene economico; sarà necessario (anzi ne costituirà l'essenza) un rapporto di domanda e d'offerta — e cioè di scambio — tra i beni. Perchè si possa parlare di un bene economico sarà quindi necessario che la cosa corrispondente al bisogno abbia la possibilità di essere scambiata con altre cose o altri beni. Solo attraverso lo scambio si completa il concetto di bene economico.

È questo uno sviluppo di pensiero che ricorda molto da vicino quello che abbiamo or ora esaminato a proposito del concetto d'utilità, e infatti è determinato da uno stesso fenomeno iniziale, il passaggio dai valori d'uso ai valori di scambio, dall'utilità al potere d'acquisto. Ma, mentre nel definire l'utilità ci si rifaceva sempre — anche nel pensiero di Marshall — alla valutazione individuale o sociale di una maggiore o minore rispondenza della cosa al bisogno e solo la si misurava in termini di potere d'acquisto, e cioè di scambio monetario, nella definizione di bene economico relativo al sistema di scambio il criterio della scambiabilità acquista importanza molto maggiore.

Infatti nell'economia classica la cosa che non possa essere scambiata, che non possa essere posta in relazione con un'altra

cosa attraverso la domanda e l'offerta, non ha rilevanza economica. Se già cosa utile è, nei neoclassici, la cosa che risponde ad un bisogno, ma che ha la possibilità di una valutazione in termini di potere d'acquisto, a maggior ragione bene economico è soltanto una cosa utile atta allo scambio. Criteri determinanti del bene economico, nel sistema basato sui valori di scambio, sono la disponibilità, o accessibilità, e la rarità in rapporto alla domanda o al fabbisogno: concetti l'uno e l'altro che non hanno contenuto se non in quanto si presupponga come essenziale la condizione della scambiabilità del bene.

Il criterio della disponibilità della cosa, che per il Menger costituisce uno degli elementi essenziali del concetto di bene a cui egli si richiama in parecchie riprese<sup>(1)</sup>, non è basato puramente sul rapporto tra cosa e il bisogno o su una condizione obiettiva della cosa, ma finisce col rispondere al criterio dello scambio, in quanto viene detto bene non disponibile quello che non viene posto sul mercato.

Così pure i vari concetti di accessibilità, se partono dal semplice rapporto tra il bene e l'individuo o il gruppo d'individui che sentono il bisogno ad esso corrispondente, cadono più o meno implicitamente nella stessa limitazione in quanto, in un mondo

(1) Il MENGGER distingue tre stadi nel passaggio dal concetto di cosa utile a quello di bene economico. Cosa utile è per lui la cosa « che ha l'attitudine a soddisfare bisogni umani ». Ma le cose utili non sono ancora beni, perchè mancano ancora di un elemento soggettivo, il riconoscimento della loro utilità, e di un elemento oggettivo, la disponibilità. Beni sono quindi « le cose riconosciute atte alla soddisfazione di bisogni umani e per tale funzione disponibili » e ciò perchè la cosa diventi un bene occorrono quattro condizioni:

- 1) la conoscenza o la previsione di un umano bisogno;
- 2) delle proprietà obiettive della cosa, che la rendano atta a soddisfare il bisogno;
- 3) il riconoscimento di tale attitudine;
- 4) la disponibilità della cosa.

Infine il bene diventa bene economico soltanto quando « il fabbisogno è maggiore della quantità di beni disponibili ». E il Menger, insistendo nella serie delle sue classificazioni e sottoclassificazioni, giunge persino a parlare di beni quasi-economici e beni quasi-non economici (Cfr. MENGGER, *Principii fondamentali di economia politica*, cit., capp. III e IV).

economico basato sui valori di scambio, sarà accessibile o disponibile — e cioè acquisterà rilevanza economica — soltanto ciò che viene posto sul mercato, soltanto ciò che è permutabile.

Parimenti quando si parla di rarità del bene come elemento determinante della sua economicità, s'intende esprimere il rapporto quantitativo fra bene e bisogno, cioè fra la domanda e l'offerta di beni. E quando si giunge a parlare di domanda e d'offerta come criteri determinanti del bene economico, si è già implicitamente ammesso che bene economico possa essere solo il bene scambiabile (1).

Alcuni autori parlano esplicitamente di permutabilità come di un elemento necessario al concetto di bene economico ed escludono quindi tutti i beni non scambiabili (2). Ma, anche quando si supera questa formulazione rigorosa, e qualche volta persino quando la si nega esplicitamente (3), si viene sempre a considerare il bene economico inserito profondamente nella concezione di un'economia puramente di scambio e quindi si dà come presupposto inevitabile ad ogni concezione del bene economico la caratteristica della scambiabilità.

6. — Altro decisivo criterio differenziatore del bene economico, quello che lo distinguerebbe dal concetto di bene in generale e che ne farebbe una « species » di quel « genus » che comprende tutte le cose atte a soddisfare i bisogni umani sarebbe dato dalla *rarità*. Il concetto di rarità, diversamente atteggiato nelle opere

---

(1) Ciò è chiaramente espresso dal PAPI quando fa consistere il passaggio dalla categoria dei beni economici a quelli dei beni non economici nell'aumento dell'offerta oltre il fabbisogno. La caratteristica di economicità « emerge da un rapporto *quantitativo* tra i beni e il fabbisogno » (Cfr. PAPI, *Lezioni di economia generale e corporativa*, cit., vol. I, pagg. 33-34).

(2) Per Ricardo, e ancor più chiaramente per alcuni suoi seguaci, le merci « diventano beni solo nel contatto reciproco ».

(3) Emanuele Sella dice espressamente: « La permutabilità non è connotato essenziale di bene economico, perchè questo, in quanto è raro, è tale anche per un solo individuo » (Cfr. SELLA, *Dottrina del valore*, cit., pag. 132). Ma anche la sua concezione determina il bene economico nel sistema posto sulla base dello scambio.

dei vari economisti, può essere così sinteticamente esposto. Perchè una cosa rientri nel campo dell'economia occorre che essa soddisfi un bisogno, o per lo meno che la si creda atta a soddisfare un bisogno, ma occorre altresì ch'essa sia disponibile in quantità inferiore al fabbisogno individuale o collettivo, cioè che, per esprimerci in termini mengeriani, la quantità di beni disponibili non raggiunga il fabbisogno dei beni stessi. Perciò beni economici sono soltanto i beni esistenti in natura o sul mercato in quantità limitata, e limitata in modo da non permettere mai una piena soddisfazione dei bisogni corrispondenti. Perciò per l'individuo isolato bene economico è solo la cosa di cui non può disporre se non in quantità limitata rispetto al bisogno di essa, e nel mercato (a cui in ultima analisi si finisce sempre col riportarci) bene economico è la cosa di cui la quantità domandata è superiore all'offerta.

Con quest'ultima precisazione si viene a dire in sostanza che l'economicità del bene è determinata dallo scambio cui esso dà luogo e quindi, in ultima analisi, dal potere d'acquisto che sullo scambio agisce. Ci si riporta così a quel criterio di scambiabilità che abbiamo esaminato prima. E si finisce con confondere la funzione di scambio del bene con l'apprezzabilità individuale e sociale degli elementi da scambiare.

Ma, anche a prescindere da questa osservazione di carattere preliminare, il concetto della limitatezza dei beni economici si presta ad altre critiche. Prima di esporle esaminiamo però in che modo si determina e da quali condizioni dipende la limitatezza di cui si parla. Si può dire in linea generale che due sono le condizioni da cui la si fa derivare:

1) la scarsità naturale di determinati beni per cui, essendo alcuni elementi necessariamente rari, essi sono altrettanto necessariamente dei beni economici (ad esempio l'oro);

2) il costo, cioè la fatica necessaria alla produzione, di determinati beni. Il bene sarà economico solo in quanto il costo che esso importa ne limita la quantità prodotta.

A queste due condizioni alcuni autori aggiungono le limitazioni imposte da cause esterne (legge, religione, costumi. ecc).

Per quanto riguarda le prime condizioni è opportuno osservare che l'economicità derivante dalla rarità naturale si riduce a qualche cosa di estrinseco al rapporto fra beni e bisogni che si è posto alla base di tutta la concezione, e che d'altra parte il costo non può essere elemento discriminatore, perchè l'uso di una cosa da sempre luogo ad esso (anche un pezzo di pane trovato sulla tavola importa come *costo*: la fatica di raccoglierlo, di spezzarlo e di portarlo alla bocca). E quindi non è che un bene sia economico in quanto il costo ne limita la quantità prodotta, ma la produzione viene limitata dal rapporto fra costo e bisogno soddisfatto dal bene. Infine se si basa il concetto di bene economico su una qualsiasi delle limitazioni introdotte all'uso delle cose dalle legge, dalla morale o dall'abitudine, lo si estende in pratica a tutti i beni, perchè non esiste atto o fatto che non incontri limitazioni di tal genere: anche il godimento del sole estivo trova dei limiti nelle prescrizioni mediche o nelle disposizioni di legge che vietano di andar nudi per le strade!

Il criterio della rarità e della limitatezza dei beni economici, o viene riportato a qualche cosa di molto rigido e di molto limitato col risultato di escludere elementi che tutti sentiamo essere beni economici, o si svuota di contenuto.

E d'altra parte il riferimento continuo al mercato di scambio invece che ai valori d'uso, fa sì che il concetto di limitatezza riproponga i problemi cui dà luogo il criterio della permutabilità e che si finisca col trascurare il movente della formazione di un bene, per valutare tale bene solo secondo l'aspetto offerto dal rapporto di quantità dell'elemento positivo raro che lo compone con gli elementi positivi rari con cui potrebbe essere scambiato. In tal caso non si giunge più a definire il bene economico.

7. — L'economia razionale, a differenza della libera economia di scambio, definisce il bene economico in base a dei moventi — individuali e sociali — che ne determinano la funzione e le caratteristiche. E quindi il bene — considerato come elemento che soddisfa un bisogno individuale o sociale — avrà una



funzione e un'apprezzabilità individuali e sociali, che dovranno essere poste sempre in relazione alla legge dell'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

Perciò bene economico è ogni elemento corrispondente ad un bisogno nel momento in cui questo bisogno diventa movente dell'azione individuale e sociale e, come i bisogni sono ordinati in gerarchia — dai bisogni economici di carattere individuale a quelli di carattere sociale — così i beni avranno una funzione diversa e diversa importanza ed apprezzabilità a seconda del bisogno che soddisfano. In ogni caso i criteri di scambiabilità e di rarità, che caratterizzano le valutazioni di scambio, sono superati nelle valutazioni d'uso e, soprattutto, in quelle sociali.

La non scambiabilità di un bene — quale il raggio del sole — non toglie all'elemento luce e calore del sole una grande importanza nella formazione dei beni economici o nel maggiore o minor sviluppo dei bisogni umani. Quindi, *dal punto di vista dell'economia razionale, la scambiabilità del bene non è requisito essenziale* per la sua economicità.

Infatti i cosiddetti beni non economici — e cioè non permutabili — possono sostituire, nella soddisfazione dei bisogni, dei beni permutabili, possono modificare la struttura, l'importanza e la funzione di altri beni, possono ridurre o sopprimere bisogni (1). Adempiono cioè, in sostanza, alla stessa funzione sociale dei beni permutabili. Ma, se non esiste differenza di funzione sociale, e conseguentemente neppure di funzione economica, fra le due categorie di beni, a che scopo tenerle distinte? L'unico elemento differenziatore fra un bene permutabile ed un bene che non lo sia è dato dall'influenza o meno sul mercato. Ma abbiamo visto che la vita economica non si esaurisce in un rapporto di scambio.

Nè è requisito di economicità del bene la sua rarità. Da un punto di vista sociale — cioè più lato — di ciò non dubitavano

---

(1) Nei mesi in cui il calore e la luce del sole sono più forti si riduce il consumo di energia elettrica e di carbone.



neppure i classici, disposti ad ammettere una categoria di beni non economici, che — pur non essendo rari — soddisfano i bisogni e determinano ricchezza. Neghiamo quindi la necessità di limitare la concezione di beni economici, che deriva dalla già accennata tendenza a riportare il bene allo scambio, a riferirlo cioè, più che al bisogno, al potere d'acquisto. Si potrebbero qui ripetere le argomentazioni fatte a proposito della permutabilità dei beni.

Da un altro punto di vista poi si può rilevare che anche l'avvaloramento di beni disponibili in quantità illimitata incontra due limiti: uno di carattere *economico-etico*, cioè relativo alla proporzione e alla gerarchia dei beni che devono essere usati in modo da non danneggiare l'efficienza fisica e spirituale degli individui; l'altro *economico-politico* relativo al fine sociale cui deve tendere l'individuo anche nel soddisfare un bisogno con beni la cui disponibilità è illimitata. A questi limiti corrispondono in genere, nella vita moderna, delle disposizioni di legge che sono vere e proprie limitazioni. Questi limiti vanno — per esempio — dalla lotta contro l'abuso dell'acool (negli Stati Uniti d'America) a quella contro le pratiche che indeboliscono la razza.

L'abbondanza dei beni poteva eliminare i problemi nell'economia di scambio, non nell'economia sociale razionale, dove la limitatezza — nel significato che si è detto — è una conseguenza necessaria della concezione del bisogno e del bene.

## § 2. — *La ricchezza nazionale e i beni economici.*

1. — Si precisa così l'accennata nuova concezione della ricchezza nazionale, in rapporto diretto ai bisogni.

Ad esempio, dell'attuale ricchezza nazionale italiana fanno parte beni — come tutte le opere di prevenzione sociale, d'igiene, o altre per il benessere fisico e spirituale dei lavoratori — che nel periodo liberale ne erano esclusi, non perchè non esistessero, ma perchè non rientravano nel concetto di ricchezza nazionale in quanto non rientravano nella concezione di beni economici.

Anche in questo senso si può parlare oggi di sviluppo di ricchezza in Italia: nel senso che si è ampliata la concezione del bene, definito dal rapporto diretto al bisogno individuale o collettivo. Nell'Italia d'oggi sono prodotti nuovi beni, ma anche sono entrati a far parte della ricchezza nazionale molte cose o fatti che i sistemi precedenti — in base a una concezione di scambio della ricchezza — non avvaloravano. In questo senso attraverso i campeggi, le colonie marine o montane, ecc., il calore del sole e la purezza dell'aria sono diventati beni economici, fanno parte della ricchezza nazionale.

Perciò non si può applicare, nei diversi paesi, lo stesso criterio di valutazione della ricchezza. I diversi caratteri dei bisogni dei popoli, dovuti anche alle particolari condizioni dei paesi, richiedono diversi beni o in differente quantità. L'abitante medio del Nord-Europa, che ha molti più bisogni dell'italiano, viene per ciò ad avere la necessità di maggior quantità di beni e quindi, per esso, gli stessi beni vorrebbero significare minor ricchezza. Perchè, in conseguenza alla nostra concezione del bene economico, la ricchezza non consiste nella maggiore o minore disponibilità assoluta di beni rari e scambiabili, ma nella disponibilità di beni relativa ai bisogni. La ricchezza nazionale è quindi data dal rapporto tra i beni esistenti nell'ambito nazionale e l'insieme dei bisogni — individuali o sociali — che costituiscono il fabbisogno nazionale<sup>(1)</sup>. Dato che i bisogni mutano di grado e d'intensità da paese a paese, non è esatta nessuna valutazione della ricchezza straniera compiuta in base ai nostri bisogni, nè la valutazione della nostra ricchezza in base ai bisogni di altri popoli.

(1) Questa concezione già da noi esposta (Cfr. *Per un sistema economico razionale*, Roma, 1934), che del resto è abbastanza evidente, viene ora applicata al salario operaio da A. M. HENNEBICQ in un brillante articolo: « Etant données les multiples réalisations sociales parfaitement concrètes, il n'est plus possible de considérer que la somme que gagne le travailleur représente tout son salaire effectif . . . La sobriété nationale et le climat du pays (chaleur, beau temps) jouent un rôle appréciable » (Cfr. HENNEBICQ, *L'entreprise privée dans le système corporatif italien*, in « Revue économique internationale » 1938, n. 2, pag. 331).

Così si spiega anche perchè nelle varie epoche ebbero diffusione diverse concezioni economiche generali e diverse valutazioni della potenza economica di un Paese. Su queste concezioni influirono numerosissimi elementi, ma non ultimo il modo di concepire i beni economici e la ricchezza nazionale. Per esempio, l'attuale incomprendimento all'estero dei problemi economici e finanziari italiani è dovuta alla valutazione delle nostre condizioni fatta secondo criteri di misura e struttura adottati per paesi diversi dal nostro.

2. — All'errata concezione del bene, che abbiamo vista precedentemente, corrisponde un modo di concepire la ricchezza nazionale e di attuare l'avvaloramento degli elementi economici che porta a conseguenze gravissime. Dall'esame di esse vedremo che la divergenza fra il modo d'intendere il bene economico nell'individualismo liberale e nel corporativismo non è una sottigliezza teorica, ma porta a conseguenze di ordine pratico profondissime ed è la base di due diversi sistemi di scienza e di politica economica.

Infatti, nel sistema economico liberale basato sul potere d'acquisto, il bene economico veniva a trovare la sua ragion d'essere, attraverso i criteri della permutabilità e della rarità, nello scambio e si commisurava, come abbiamo già detto, al potere d'acquisto più che al bisogno umano. Nella prassi, questa concezione portava all'assurdo economico, più volte verificatosi, di distruggere degli elementi positivi, pur avendo essi una corrispondenza con elementi negativi, e cioè con bisogni, solo perchè non erano economicamente scambiabili.

Per esempio, in taluni paesi si è giunti a distruggere il grano perchè gli individui disoccupati e affamati non avevano l'elemento positivo da offrire in cambio del grano — mancava cioè la contropartita economica presente o futura (finanziaria) al bene disponibile — pur essendovi la contropartita umana negativa: la fame. Senza contropartita finanziaria — in un mercato basato sui semplici valori di scambio — il bene grano non poteva soddisfare il bisogno, e perdeva la possibilità di essere

apprezzato sul mercato. In tal modo, nella prassi si passava da una concezione dei beni basata sul concetto di bisogno, ad una che teneva conto solo degli elementi finanziari (potere d'acquisto espresso in termini monetari).

È questo un errore fondamentale(1), dovuto alla supremazia dei moventi monetari dell'individuo su quelli umani e sociali, che è propria del sistema liberale. Invece di basare la vita economica sui moventi umani, nei limiti etico-politici, dell'individuo o sui bisogni e moventi collettivi, si lascia all'arbitrio del potere finanziario individuale il regolamento della vita economica. Secondo questo arbitrio si è capovolta per lungo tempo la gerarchia dei moventi, degli elementi e quindi dei valori sociali(2). Si è giunti — come esamineremo nella formazione dell'equilibrio automatico — a rinnegare l'avvaloramento di elementi utili, perchè non corrispondeva al potere finanziario dei singoli, il che non è ultima causa della grande crisi.

Per esempio, negli Stati Uniti d'America, benchè la ricchezza superi i normali bisogni del popolo, la terra e il lavoro non trovano la loro combinazione per le deviazioni prodotte nella struttura economica dall'elemento finanziario individuale, che raramente corrisponde alle reali esigenze economiche e ai reali bisogni umani. E d'altra parte il prodotto non tende sempre a soddisfare i bisogni a causa dell'errata ripartizione del potere d'acquisto. È questo l'esempio più impressionante della possibilità che esistano beni da un lato e bisogni corrispondenti dall'altro senza che avvenga la soddisfazione dei bisogni ad opera di quei beni. In ciò sta il grave errore della tendenza che abbiamo rilevata nell'economia liberale, di passare da una con-

---

(1) Questo errore, troppo a lungo perdurato, ha già causato tante deviazioni economiche. Per esso venne sempre più modificata la base del mercato: da un sistema basato sui valori di scambio, con prezzi determinati dalla libera concorrenza, essa è passata a un sistema misto, con prezzi liberi e prezzi di monopolio, e quindi ai prezzi politici (Cfr. G. MENEGAZZI, *Il prezzo politico corporativo*, in « Echi e commenti » del 5 maggio 1938-XVI).

(2) Cfr. i nostri *Principii della finanza autarchica*, cit.

cezione di beni e di ricchezza basata sul rapporto fra bene e bisogno ad un'altra basata sul rapporto fra bene e potere d'acquisto. E in ciò sta anche la negazione dei principii da cui era partita la sua concezione del bene e della ricchezza.

3. — Da tutte le applicazioni che ne abbiamo fatte sino ad ora, è facile ricavare quale sia la nostra concezione di ricchezza nazionale. E' questo un problema che ha interessato soprattutto i primi economisti che, pur partendo da una base individualistica, non trascuravano però il formarsi di una ricchezza nazionale, necessario fondamento a quella dei singoli individui (1). In questo caso s'impondeva la precisazione di un duplice rapporto: quello tra le ricchezze individuali e la ricchezza della nazione, e quello tra i beni economici relativi ai bisogni o al potere d'acquisto dei singoli e il complesso di beni che si è convenuto di chiamare ricchezza.

In genere gli economisti liberali risolvono il problema dei rapporti tra le ricchezze individuali e quella nazionale secondo un criterio puramente quantitativo: la ricchezza nazionale non è per essi che l'insieme delle ricchezze dei singoli individui componenti la nazione. E i beni che la costituiscono non sono altro che gli elementi rari desiderati dagli individui.

Ma questa soluzione del problema, che è un particolare aspetto della valutazione adottata generalmente nel secolo scorso per i rapporti tra individuo e Stato, presenta gli stessi inconvenienti e le stesse lacune che ci impediscono di accettare una concezione della società come insieme numerico, somma di individui. In primo luogo, si vede che la ricchezza nazionale non può essere scissa in tante ricchezze individuali di cui costituirebbe la somma: esistono in ogni caso — a parte il fatto che anche lo Stato può essere soggetto dell'economia, e cioè padrone di una somma di beni a lui propria — delle divergenze notevoli, date dal fatto che i beni posseduti dagli individui acquistano nell'ambito

(1) È significativo il fatto che l'opera dello Smith s'intitoli: *La ricchezza delle Nazioni*.

sociale un avvaloramento relativo ai fini sociali, ossia diverso da quello che possono avere in una sfera individuale relativa ai fini individuali. Ciò significa che la massa di elementi economici che si trova in possesso degli individui (considerando anche lo Stato e gli enti collettivi come individui) è quella stessa che costituisce la ricchezza nazionale, ma questi elementi vengono ad avere, nella sfera individuale e nella sfera sociale, una diversa funzione economica, un diverso avvaloramento, cioè una diversa rispondenza ai bisogni e un diverso movente. Siccome è appunto la corrispondenza al bisogno, cioè il movente, che determina l'economicità dei beni e quindi indirettamente la formazione della ricchezza, si avrà che la ricchezza nazionale, pur consistendo degli stessi elementi materiali, è diversa dalla somma delle ricchezze individuali che la compongono.

E ciò senza parlare degli specifici compiti riserbati all'economia collettiva, cioè senza parlare di quei bisogni che trovano la loro soddisfazione soltanto nell'azione dello Stato. In questi casi è per tale azione che l'elemento si trasforma in bene economico: e anche qui abbiamo un ulteriore carattere di specificazione della ricchezza nazionale.

D'altra parte, negli schemi liberali, lo stesso concetto di ricchezza individuale si riduceva ad una somma dei beni economici appartenenti all'individuo; benchè nella sfera individuale i beni si determinino pure in relazione ai bisogni, ai fini, ai moventi. Si può quindi avere sempre un elemento che, preso isolatamente dagli altri, ha una data funzione economica rispetto ai bisogni di un individuo determinato e che, coordinato con gli altri elementi in possesso dell'individuo in parola, assume funzione diversa, e quindi diverso avvaloramento.

In tal modo il criterio di formazione della ricchezza individuale e sociale risulta strettamente legato con i bisogni e i fini singoli e collettivi e quindi con l'avvaloramento degli elementi sociali positivi dato dalla loro maggiore o minore rispondenza ai bisogni. Perciò la ricchezza va definita come l'insieme dei beni a disposizione, posti in rapporto diretto con l'insieme gerarchico dei bisogni individuali e collettivi.



4. — La nostra definizione di ricchezza individuale e di ricchezza nazionale, e soprattutto l'esame dei rapporti che la legano con il concetto di bene economico, quale è stato qui precisato, permette di risolvere quei problemi di valutazione della ricchezza nazionale effettiva di un singolo paese che con altra concezione sarebbero insolubili. Abbiamo accennato ad alcuni di questi problemi: al fatto che della ricchezza nazionale italiana fanno oggi parte beni che non vi furono mai compresi; all'impossibilità di definire o valutare le ricchezze delle diverse nazioni con uno stesso metro; alla diversità di valutazione della potenza economica di una stessa nazione, a parità di elementi, col mutare della concezione e dei fini della vita economico-sociale.

Queste, e molte altre questioni che qui non è possibile affrontare specificamente, s'impostano appunto sulla nuova concezione, che ormai s'impone, di ciò che va inteso come ricchezza e che si basa sulla nuova definizione del bene economico. Si ha così che la ricchezza può variare anche quando l'insieme degli elementi che esistono in un determinato territorio rimane immutato. E d'altra parte si attua in tal modo una distinzione assoluta fra potenza economica e potenza finanziaria: la prima consiste in un rapporto tra la massa degli elementi positivi e quella dei bisogni, gerarchicamente ordinati; la seconda invece è data dalla somma dei mezzi finanziari di un individuo o di una collettività in corrispondenza a beni economici.

Si evita così di basare la maggiore o minore potenza economico-finanziaria sulla quantità d'oro (1), o sulla circolazione, o sulla stabilità e base della moneta; come d'altra parte si evita di riferirla puramente e semplicemente all'insieme delle materie prime e dei prodotti o del volume dei traffici, senza tener conto della loro correlazione coi bisogni e della misura e dell'intensità di questi ultimi, in relazione ai fini individuali e collettivi.

---

(1) Cfr. i nostri *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, op. cit.

§ 3. — *Classificazione dei beni economici.*

1. — Data la nostra definizione di beni economici appare evidente che le varie distinzioni e suddivisioni in cui essi sono stati classificati dalla scuola economica classica e da quella neoclassica hanno per noi un valore molto limitato. Siccome il bene non è altro che l'elemento positivo atto a soddisfare un bisogno, lo si potrà classificare proficuamente soltanto in base al bisogno stesso e, ammesso che i bisogni sono organizzati in una gerarchia a seconda della loro natura e della loro funzione sociale, i beni verranno a disporsi secondo la stessa gerarchia. Si potrà parlare allora di una graduazione di beni (o di una gerarchia di beni) più che di una loro classificazione.

Ma prima di esaminare tale graduazione non è inopportuno vedere come sono state formulate nel pensiero economico liberale le varie classificazioni dei beni economici, quali motivi le hanno ispirate e quale significato abbiano le diverse categorie di beni così postulate in una economia sociale razionale. Si verranno in tal modo a risolvere incidentalmente molti dei più tormentati problemi che il concetto di bene economico ha posto alla scienza. Si verrà soprattutto a determinare più chiaramente la nostra concezione e ad esaminarne gli effetti e le conseguenze in tutto lo sviluppo della complessa teoria del bene economico. E così sarà sgombrato il campo da una serie di problemi che non possono essere trascurati, anche se molti di essi appaiano ora superati da nuove concezioni o resi inutili dalla nuova prassi, e potremo più liberamente affrontare il problema fondamentale della valutazione e dell'avvaloramento dei beni stessi.

2. — La prima distinzione che si è imposta all'attenzione degli economisti, e che è stata risolta da essi in modo uniforme, attraverso tutta la linea di pensiero della scuola neoclassica, da Menger a Pantaleoni, è quella relativa ai rapporti tra natura oggettiva del bene e valutazione soggettiva di esso. E' ovvio che l'individuo possa sbagliare nell'attribuire ad un determinato

elemento l'attitudine a soddisfare un bisogno o addirittura nel pensare esistente o accessibile una cosa che non lo è. In questo caso appare intuitiva una distinzione tra beni *reali* — quelli che realmente esistono e realmente corrispondono ad un bisogno umano — e beni *immaginari*.

La distinzione è stata posta con chiarezza estrema, agli albori della scuola neoclassica, dal Menger, che ha poi suddiviso i beni immaginari in tre categorie a seconda che l'errore verta sull'esistenza del bisogno o sulla disponibilità del bene o sulle sue qualità, cioè sulla sua capacità a soddisfare un determinato bisogno (1).

Ma la distinzione ha posto subito un problema: questi cosiddetti beni immaginari sono realmente beni economici oppure no? E se sono beni economici che natura hanno? Possono realmente ed efficacemente distinguersi da questi beni in cui alla valutazione individuale corrisponde pienamente la realtà obiettiva? La soluzione è stata naturalmente diversa a seconda che s'insistesse sul carattere soggettivo dell'utilità — che è pura valutazione — o su quello oggettivo della realtà economica concreta. In genere gli economisti liberali, pur ammettendo che i beni immaginari non influiscono sul mondo economico, non potevano non considerarli veri beni economici, in base alla soggettività di tutta la loro concezione (2). Interessante a questo proposito è ancora

---

(1) Per quanto riguarda la concezione dei beni immaginari, si può notare ch'essi sorgono:

1) « se vengono supposti, per errore, bisogni umani che in realtà non esistono »;

2) se si ascrivono, per errore, a delle cose, certe proprietà e, conseguentemente, effetti, che in verità esse non posseggono »;

3) se certe cose sono ritenute disponibili ed in verità non lo sono ». (Cfr. Menger, *Principii fondamentali di economia politica*, cit.).

Questa suddivisione si basa naturalmente sulla concezione mengeriana del bene: non sarebbe difficile sostituirla un'altra in base ad una diversa concezione.

(2) PANTALEONI afferma che « in ogni dato momento, non v'è distinzione fra beni immaginari e reali, perchè anche questi ultimi non sono per noi dei

il pensiero di Menger che li considera « fenomeni economici reali, ma patologici » e quindi, con espressione un po' ambigua « beni nel senso economico, ma non nel senso di vera attività economica » (1).

Gli economisti posteriori, pur considerando spesso la reale esistenza come uno dei requisiti necessari per poter parlare di bene economico, hanno finito col dare carattere di beni anche a quelli immaginari, partendo dal postulato che in economia esiste ciò che è nella valutazione individuale (2).

Solo quando si comincia a commisurare il concetto di utilità e la valutazione del bene economico al potere d'acquisto — come abbiamo visto avvenire spesso, più o meno consciamente nelle opere degli ultimi economisti liberali — e in quanto ci si rende conto di questo processo, si tende a configurare il bene economico come qualche cosa di oggettivo, basato sull'oggettività dello scambio. Dato che il bene viene determinato, in pratica e nonostante la asserita valutazione individuale, dal rapporto tra la domanda e l'offerta, il bene immaginario — come quello la cui domanda segue un corso normale, ma per cui non esiste l'offerta — non rientra direttamente nella categoria dei beni economici e non influisce sul mondo dell'economia. A questa soluzione nessuno degli economisti in parola giunge esplicitamente, perchè la distinzione fra beni reali e beni immaginari ha molto presto perduta ogni importanza. Ma essa è implicita nello sviluppo del loro pensiero e soprattutto nel predominio dato agli elementi finanziari, i cui termini sono necessariamente oggettivi.

Attualmente il problema è quasi dimenticato; sia perchè, da un punto di vista pratico, la categoria dei beni immaginari ha un'estensione sempre decrescente e già molto limitata; sia perchè è ormai chiaro che l'errore può agire sul mondo dell'economia

---

beni che in quanto sono anche immaginari, cioè in quanto ci figuriamo che abbiano proprietà determinate» (*op. cit.*, pag. 83 e segg.).

(1) Cfr. Menger, *Op. cit.*, pag. 23.

(2) La più cristallina espressione della teoria soggettiva è in PANTALEONI, *Principii di economia pura*, cit.

(si tratta solo di determinare il come e il quanto) e che d'altra parte questo errore non giustifica l'introduzione di una categoria di *beni immaginari*, in cui l'aggettivo contraddice il sostantivo. Infatti se beni sono elementi che soddisfano determinati bisogni, evidentemente i cosiddetti beni immaginari non sono beni, perchè mancano di uno dei termini del rapporto. E d'altra parte non c'è bisogno di ricorrere a questa categoria per riconoscere che un'immaginazione o una credenza errata può agire sulla vita economica, può essere cioè un fenomeno economico.

3. — Una seconda e più importante distinzione, che implica un problema di importanza non trascurabile, è quella fatta tra beni *materiali* e beni *immateriali* (1). Intorno ad essa, cioè intorno all'ammissibilità di una categoria di beni immateriali accanto a quella comunemente ammessa dei beni materiali, si sono incrociate numerose teorie in contrasto. Anche qui le discussioni, col passaggio all'economia corporativa, si sono attenuate di fronte a problemi di più vitale interesse; ma qui si è ancora bene lontani dall'aver raggiunta una *communis opinio*.

La corrente di pensiero cronologicamente più antica e che forse ha raccolto sotto le sue file il maggior numero di economisti, è quella che nega ai beni immateriali la caratteristica di beni economici (2). Per essa requisito essenziale dell'economia è la materialità, dato che l'economia è la scienza della ricchezza e non si può pensare ad una ricchezza non materiale. Tuttavia non si poteva negare l'utilità, anche economica, di una serie di

---

(1) La distinzione fra beni materiali e immateriali venne fatta da G. B. SAY (Cfr. anche F. FERRARA, *Lezione di economia politica*, Ed. Zanichelli Bologna, 1934, pag. 194 e G. DE FRANCISCI GERBINO, *Economia politica corporativa*, Ed. Ciuni, Palermo, 1937, pag. 70 e segg.).

(2) Dice il FERRARA che «Adam Smith cominciò dal negare il carattere di prodotto a quei beni in cui non supposeva una base materiale, ed imitando la distinzione dei fisiocrati, immaginò i lavori produttivi e i lavori improduttivi, secondochè erano operati su oggetti incorporali» (*op. cit.*, pag. 194 e segg.). Riaffermarono, precisandolo, il principio della materialità dei beni economici Ricardo, J. S. Mill e i seguaci.

attività non materiali o non riducibili a beni materiali (ad esempio l'opera d'un professionista): per spiegare ed inquadrare nell'economia queste attività venne formulata la teoria dei servizi. Si disse cioè che il consiglio d'un medico, ad esempio, non incorporandosi in un elemento materiale, non è bene economico, ma è un *servizio*, cioè è semplicemente un'attività utile. Ad ogni modo il dualismo fra beni economici e servizi immateriali è considerato dalla scuola insanabile tanto che si giunge a dire che il lavoro che produce beni materiali è lavoro produttivo, mentre quello che si limita alla prestazione di servizi è lavoro improduttivo. È evidente qui una restrizione del concetto di produttività al caso della produttività di beni materiali, rimanendo esclusi gli elementi immateriali che pur agiscono nella vita economica. In fondo, tutto lo sforzo di questi economisti per distinguere tra beni e servizi, fra materialità e immaterialità, e quindi fra attività produttiva e improduttiva, è originato più che altro dalla necessità di giustificare un postulato, quello della necessaria materialità dell'economia, considerata come scienza di una ricchezza puramente tangibile e quasi fisica. E quindi a tale schiera appartengono tutti quegli economisti che potremmo dire realisti od oggettivi e materialisti.

Una concezione ben più raffinata della materialità dei beni economici è stata elaborata dal nostro Ferrara e continuata da alcuni altri economisti italiani. Il Ferrara osserva che anche i cosiddetti beni immateriali hanno bisogno di un elemento materiale per esprimersi, per giungere cioè a soddisfare un bisogno. Il più tipico, ad esempio, dei cosiddetti beni immateriali, la lezione di un professore o il consulto di un medico, non può giungere a portata degli uditori se non attraverso un elemento materiale che la trasmette, l'aria; un'operazione chirurgica non è tale se non in quanto vengono impiegati degli strumenti materiali ad attuarla (1). Una distinzione quindi fra beni mate-

---

(1) Cfr. FERRARA, *Lezioni di economia politica*, cit., vol. I, p. I, cap. II, par. 5; e parte II, cap. II, par. 2-3.



riali e immateriali non esiste, in quanto ogni bene si manifesta attraverso un elemento materiale.

Si va anzi più in là. La lezione può essere semplicemente detta oppure raccolta in dispense. In questo secondo caso il bene lezione, essendo incorporato in un elemento materiale, sarebbe un bene materiale.

E quindi, conclude Pantaleoni (1), una distinzione fra beni materiali e immateriali non è possibile perchè tutti i beni hanno un elemento in comune, l'elemento materiale dato dalla materialità della loro trasmissione.

Ma è evidente che qui si confonde l'elemento di trasmissione con la sostanza stessa del bene. La lezione come bene non ha niente a che fare con la trasmissione di essa per via orale o per via scritta. È inevitabile che per giungere a contatto con i nostri sensi un'azione o una cosa devono avere il *sostrato materiale* (2) (e forse sarebbe più appropriato dire un *sostrato sensoriale*). Ma l'essenza del bene, il movente da cui esso nasce, il modo con cui si esplica potranno avere indifferentemente una base materiale od una natura immateriale. Ed è questa che andrebbe ricercata, se non si vuol confondere la espressione con la cosa espressa. Difatti, gli economisti che basano la loro teoria della materialità dei beni sulla materialità della loro espressione, sono costretti ad escludere dal concetto di bene economico una serie di elementi che, pur soddisfacendo un bisogno e rispondendo a tutti gli altri requisiti, più o meno numerosi, richiesti dall'autore per identificare il bene economico, hanno il difetto di non quadrare con questa concezione della materialità. Quindi non sono considerati beni economici i servizi, ora tanto quelli reali che i personali, ora soltanto i servizi personali; si disputa se escludere od ammettere tra i beni economici l'uomo considerato nella sua unità di soggetto senziente (3).

(1) Cfr. PANTALEONI, *Principii di economia pura*, cit., pag. 84 e segg.

(2) Di *sostrato di materia* parla appunto il PAPI, il quale però opportunamente dichiara che è impossibile generalizzare (Cfr. PAPI, *Lezioni di economia generale e corporativa*, cit., pag. 36).

(3) Il PAPI ad esempio (*Op. cit.*, pag. 36-37) esclude dalla categoria dei

Non possiamo qui esaminare partitamente i vari criteri usati per affermare o negare a questi vari elementi l'ammissione nella categoria dei beni economici. Quello che a noi interessa rilevare è l'errore del punto di partenza, basato su una deformazione del concetto di materialità (alla stessa maniera si potrebbe dire che tutti i beni sono immateriali perchè tutti suscitano nell'uomo delle reazioni di carattere psichico che, almeno in un primo momento, non possono certo essere dette materiali).

Da questa preoccupazione materialistica si sono liberati tutti gli economisti che hanno ammesso l'esistenza anche di beni economici immateriali. In un primo tempo essi hanno proceduto per analogia. Come esistono bisogni fisici e bisogni spirituali, così possono e debbono esistere beni materiali e beni immateriali. Per beni immateriali s'intendevano poi in particolare i servizi, i diritti, le forze naturali di carattere non materiale (1). Il concetto è perfezionato da Menger il quale evita la distinzione dei beni in materiali e immateriali e la distinzione dei bisogni in fisici e spirituali. Il criterio decisivo è dato, secondo

---

beni economici, oltre che l'uomo, anche le «abilità acquisite, sia muscolari che intellettuali in quanto non sono separabili dall'uomo, che anzi crea utilità mediante il loro impiego», «i diritti reali e i diritti personali», le «privative e i segreti di fabbrica», la «clientela» e aggiunge che tale enumerazione è soltanto esemplificativa.

(1) Dice a questo proposito il FERRARA che «gli economisti si sforzarono di mostrare che tutti i lavori sono produttivi, ma non intesero negare la distinzione del Say, di prodotti materiali e prodotti immateriali. Così si ammise generalmente la scienza di prodotti incorporei, e Storch li chiama *beni interni*, Senior *servigi*. Quanto a Say, egli dice, aveva intenzione di chiamarli *non durevoli*, ma questo attributo conveniva anche ai prodotti immateriali; *intrasmisibili* non era acconcio perchè si possono trasmettere dal produttore al consumatore; si poteva chiamarli *transitori*, momentanei, passeggeri, ma non era esclusa la idea di durata: ecco quindi perchè li chiamò *immateriali*. E la parola rimase. Così in Francia Rossi, Garnier, Chevalier, ecc.: in Inghilterra MacCulloch, i due Mill, ecc.; in Italia e in Germania tutti gli economisti sostengono esservi prodotti immateriali benchè siano d'accordo nel dichiarare che devono essere posti a livello dei materiali» (*Op. cit.*, pag. 195).

lui, dalla definizione stessa di bene economico: ogni volta che ci troviamo di fronte a un elemento che corrisponda ai requisiti fissati per il bene economico, dobbiamo considerarlo come tale, indipendentemente dalla sua natura materiale o meno (1).

Quando si siano definiti i beni economici come gli elementi che soddisfano ai bisogni umani, il problema della loro materialità o immaterialità non può trovare altra soluzione che quella mengeriana. E in realtà noi osserviamo che, dal punto di vista economico, hanno la stessa azione e soddisfano parimenti ai bisogni anche quelle cose immateriali che vennero escluse, per questa loro immaterialità, dalla categoria dei beni economici.

4. — La controversia sulla materialità dei beni ha contribuito a precisare il concetto di *servizio*. Per coloro che negavano i beni immateriali s'imponeva la necessità di far rientrare in qualche modo nel campo della economia tutte quelle attività economicamente utili che non possono assolutamente essere considerate materiali.

Si enuclearono così, attraverso un processo non sempre univoco, le concezioni dei servizi personali e dei servizi dei beni materiali. S'intesero come servizi dei beni materiali tutte le modificazioni utili portate alla persona o a una cosa dall'uso di un bene materiale o le modificazioni dannose evitate; s'intesero come servizi personali le stesse modificazioni utili portate o dannose evitate dall'azione umana (2). Cioè, per usare una

---

(1) Cfr. Menger, *Principii fondamentali* cit., pag. 23: « Non si può negare che, malgrado la loro immaterialità, certe forze naturali... siano in numerosi casi mezzi per soddisfare bisogni umani; che abbiano l'attitudine di soddisfarli; che tale attitudine sia riconosciuta; e che queste cose immateriali siano disponibili (disponibili nel senso che possiamo farle concorrere alla soddisfazione dei nostri bisogni). Nella vita pratica ci è facile di riconoscere che l'uomo che agisce secondo i dettami dell'economia tratta queste cose immateriali come gli altri beni ».

(2) È questa sostanzialmente la definizione data dal FISHER, *The nature of capital and income*, New York, 1912, pag. 19.

formula più accessibile, i servizi dei beni materiali consisterebbero nella soddisfazione di bisogni attuata dall'uso di un bene, e i servizi personali sarebbero dati dalla soddisfazione di bisogni attuata attraverso l'azione umana.

Su questa definizione gli economisti non sono riusciti ad accordarsi, specialmente perchè la categoria dei «servizi dei beni materiali», da cui il Fisher aveva ricavato interessanti applicazioni, pareva molto ibrida. Infatti con essa si stabilisce una distinzione tra gli effetti o i servizi di un bene e il bene stesso, per cui si può dire che dall'economia venga a scomparire la categoria dei beni economici. Ora è certo che un bene ha influenza nel mondo economico in quanto produce determinati effetti, ma appunto per questo non si vede il motivo che imponga siffatta distinzione, tranne che in determinati casi particolari, come quello delle differenze tra reddito e capitale, così acutamente studiato dal Fisher. Solo raramente è opportuno distinguere tra il servizio di un bene e il bene stesso.

Quanto poi ai servizi personali, generalmente ammessi specialmente da chi non voleva attribuire alle azioni umane la qualità di beni economici, si ebbero delle divergenze abbastanza sensibili nella loro formulazione, al punto che si pose qualche volta a base della definizione l'uomo, come oggetto della modificazione utile invece che come soggetto di essa (1).

Attualmente però le definizioni del Fisher sono correntemente accettate, più per la loro utilità didattica che per una vera e propria esigenza di ordine scientifico. Quando infatti si ammetta anche la categoria dei beni economici immateriali, la distinzione tra beni e servizi viene a perdere la sua più importante funzione. Essa sussiste come un mezzo comodo di distinzione fra beni economici forniti di caratteristiche diverse.

---

(1) Cfr. Il PAPI (*Op. cit.*, vol. I, pag. 36) per cui i servizi personali sono « trasformazioni o modificazioni di materia, effettuate direttamente sugli organi sensienti dell'uomo ». L'uomo è qui oggetto invece che soggetto della modificazione.

5. — Le ulteriori classificazioni dei beni economici — che noi esamineremo rapidamente — si possono distinguere in due grandi categorie a seconda che esse si basino :

a) sul rapporto tra bene e bisogno :

b) sul rapporto dei beni tra di loro.

Vediamo per ora la prima serie di classificazioni :

1) Beni *consumabili* e non consumabili, detti anche *durevoli* : distinzione che ha importanza soprattutto per la teoria del capitale e del reddito. Beni durevoli sono quelli che permettono una serie illimitata di utilizzazioni (di servizi) senza venir meno ; beni consumabili quelli invece che attraverso il loro impiego per la soddisfazione di bisogni perdono la loro qualità di beni. Questi ultimi possono essere impiegati una volta sola, in un solo servizio, e allora li diremo *impiegabili in una sola volta* o non durevoli, oppure consumarsi gradatamente, attraverso una serie d'impieghi, e allora li diremo *beni impiegabili ripetutamente* ; Esempio di beni non consumabili potrebbe essere un area fabbricabile o la forza di una cascata ; di beni impiegabili una volta una vivanda, di beni impiegabili ripetutamente un vestito (1). Tuttavia tra queste diverse categorie non esiste una distinzione netta. Un bene, lo stesso bene può essere durevole o non durevole a seconda del suo impiego. E molti ve ne sono di cui è difficile determinare se vadano inclusi nell'una o nell'altra categoria. Inoltre agli effetti economici questa classificazione andrebbe piuttosto corretta in un'altra : basterebbe cioè distinguere tra beni durevoli, che non si esauriscono o si esauriscono solo dopo un numero sufficientemente ampio di utilizzazioni, e beni non durevoli, che si possono impiegare una volta o un numero limitatissimo di volte. Questa classificazione è ancora più empirica dell'altra, ma forse serve maggiormente per una serie di problemi, quali quelli relativi all'interesse, alla rendita, ecc.

2) Beni *presenti* e beni *prospettivi* : presenti sono i beni già disponibili, prospettivi quelli che si attendono o si sperano. Anche questa distinzione ha subito col tempo un'evoluzione, nel

(1) Cfr. Menger, *op. cit.*, pag. 25.

senso che si è limitato il concetto di beni che soddisfano bisogni presenti, considerando come beni prospettivi tutti i beni che si presume debbano soddisfare bisogni futuri, anche se sono attualmente a nostra disposizione sotto forma di beni strumentali. In questa seconda forma, la distinzione ha una grande importanza per la teoria dell'interesse.

3) In relazione ai bisogni si è tentata anche una distinzione fra beni *principali* e beni *secondari*; fra beni cioè che soddisfano a delle esigenze fondamentali di vita e beni invece voluttuari o meno indispensabili. Tuttavia questa distinzione, dato il punto di vista da cui partivano gli economisti liberali, non poteva avere un base sicura. Se il bene si basa sull'utilità non è altro che valutazione soggettiva della rispondenza del bene al bisogno, se d'altra parte i bisogni non hanno altra valutazione che quella individuale, non è possibile parlare di maggiore o minore importanza dei bisogni — e quindi dei beni — che da un punto di vista puramente soggettivo. Quindi per un individuo abituato al lusso potrà essere bisogno primario ciò che per un altro è secondarissimo, e per lo stesso individuo la determinazione delle categorie d'importanza dei bisogni può variare di giorno in giorno (1). È soltanto quando si esce da una concezione puramente individualistica del bisogno e dell'utilità che si può ammettere una classificazione dei beni in base alla maggiore o minore importanza dei bisogni che essi tendono a soddisfare. E' appunto questo che noi tenderemo di fare tra breve.

4) Una vera conquista della scienza economica è la distinzione mengeriana tra beni *diretti* o di consumo e beni *indiretti* o strumentali (2). Beni diretti sono quelli che direttamente soddisfano a un bisogno, che sono cioè impiegati per il consumo, che

---

(1) Da questo punto di vista, la distinzione compiuta dal PANTALEONI tra beni primari e beni secondari, ottima in sè, non ha basi sufficientemente salde nella sua teoria decisamente individualistica e soggettivistica.

(2) Il Menger (*op. cit.*, pag. 28 e segg.) li distingue in gradi e chiama beni di primo grado quelli diretti, di secondo e di terzo grado quelli indiretti.



danno un servizio immediato. Beni indiretti sono il mezzo per la produzione dei beni diretti e quindi sono quelli che soddisfano al nostro bisogno solo mediatamente, attraverso la produzione di beni diretti. Esempi di beni strumentali possono essere tutti i vari fattori della produzione. Ed essi hanno importanza soltanto quando si trovano combinati in maniera tale da poter dar luogo effettivamente alla produzione. Anche qui la distinzione non è sempre assoluta, nè sempre facile. Ci possono essere dei beni, come alcuni strumenti, che sono diretti o indiretti a seconda dell'uso cui vengono destinati. Nel regime dei valori di scambio, anzi ogni bene diretto è, in quanto lo si scambia, mezzo per ottenere il bene con cui lo si scambia, e cioè bene indiretto (1).

La distinzione però, eccettuato l'ultimo caso che generalmente non viene preso in considerazione, ha importanza soprattutto nel campo produttivo e, come vedremo tra poco, serve alla formazione della teoria dei beni complementari.

6. — Maggiori conseguenze nello sviluppo della teoria economica hanno le distinzioni o *classificazioni basate sui rapporti dei beni tra loro*. In base a questo criterio i beni si distinguono in :

1) *complementari*, sono quei beni che, per soddisfare un bisogno o per avere un impiego utile vengono impiegati insieme, secondo proporzioni stabilite dalla tecnica produttiva. In tale categoria rientrano anzitutto i beni strumentali in quanto occorre una particolare combinazione di beni strumentali per darci un bene diretto. Accanto ad essi, altri beni divengono complementari quando, per una ragione soggettiva od oggettiva, non possono soddisfare un bisogno che congiuntamente. Per scrivere, ad esempio, occorrono carta, penna, calamaio, inchiostro, ecc.: ciascuno di questi, pur potendo essere in sè anche bene diretto, sarà bene complementare rispetto al bisogno dello scrivere.

---

(1) « Ogni bene diretto può essere adoperato come bene strumentale, quando lo si utilizza per ottenere, mediante scambio, un altro bene » (Cfr. PAPI, *op. cit.*, vol. I, pag. 37 e segg.).

Si può anzi dire che tutti i beni diretti tendono a divenire beni complementari e che tale tendenza aumenta continuamente d'importanza con l'aumentare della complessità della vita economico-sociale e delle sue esigenze (1);

2) *succedanei* o surrogati, sono quei beni che possono soddisfare lo stesso bisogno, in sostituzione l'uno dell'altro. Beni succedanei possono essere tanto quelli diretti quanto quelli indiretti; ciò sia per un'affinità delle loro caratteristiche fisiche o chimiche, sia semplicemente per una somiglianza di impiego economico.

Abbiamo visto precedentemente come di beni succedanei in senso stretto non si possa parlare e come anche tra essi si venga creando una scala di maggiore o minore appagamento del bisogno corrispondente, e come essi tendano a sostituirsi secondo una data scala e una data proporzione. D'altra parte, così come non esiste il succedaneo perfetto, non esiste, o quasi, un bene che non trovi assolutamente succedanei (2);

3) *congiunti* o ad offerta congiunta. Vengono chiamati così quei beni che risultano da uno stesso processo produttivo, sia per ragioni tecniche (come la paglia e il grano o i prodotti principali e secondari di una produzione qualsiasi) per cui la produzione congiunta è necessaria, sia per ragioni economiche (come nel caso dei trasporti di merci e di persone) per cui essa è conveniente. La teoria dei prodotti congiunti ha grande importanza per la determinazione dei costi e dei prezzi (3);

4) *concorrenti*, sono quei beni che richiedono gli stessi fat-

---

(1) Sulla teoria dei beni complementari ricorda il De Francisci Gerbino che venne « osservato, così dal Menger che dal Wieser, che in sostanza tutti i beni sono complementari, e la stessa osservazione ha fatto il Pantaleoni » (Cfr. *Op. cit.*, pag. 75).

(2) Cfr. FERRARA, per il quale, per es., il bene pane lo si può « economicamente riprodurre » altrettanto bene sostituendogli la patata o il riso » (Prefazione al Vol. XIII della serie I<sup>a</sup> della « Biblioteca dell'Economista »).

(3) Cfr. BARONE, *I costi connessi e l'economia dei trasporti*, in « Giornale degli economisti », febbraio 1921; e RICCA-SALERNO, *I costi associati nell'odierna organizzazione dell'impresa*, Palermo, 1927.

tori produttivi. Ad esempio la combinazione di terra, macchine agricole, sementi e lavoro può dare grano, oppure patate, fagioli, mais o altro. Questi sono tra loro beni concorrenti, ed è ovvio che la produzione dell'uno non possa avvenire che in sostituzione della produzione dell'altro. Ciò ha importanza per la formazione del prezzo, e, in regime autarchico, per lo studio della più economica combinazione produttiva.

§ 4. — *La graduazione dei beni.*

1. — Le precedenti considerazioni aprono la via a una nuova e più vasta interpretazione della forma dei rapporti che intercedono tra elementi sociali, e quindi conducono a fissare una graduazione dei beni. Gli elementi sociali non sono e non possono essere indipendenti: essi non hanno senso nè possibilità di esistenza se non in quanto si legano tra loro secondo rapporti di coordinazione, di subordinazione, di interdipendenza. E il rapporto si costituisce quando tra due o più elementi, esiste un movente che leghi l'uno all'altro, I moventi sociali, essendo l'impulso che spinge all'azione e cioè alla valorizzazione degli elementi, sono le determinanti di tutti i rapporti che vengono a crearsi fra elementi positivi ed elementi negativi. Abbiamo visto che il bisogno non è — inteso in senso lato — che un elemento sociale negativo; il movente lo porta a contatto con un elemento positivo destinato a soddisfarlo e quindi determina un rapporto tra l'uno e l'altro. A noi interessa ora fissare quali forme e quali aspetti particolari può assumere questo rapporto tra elementi sociali, determinato dai moventi.

2. — Come prima ipotesi — la più semplice — un movente può collegare due elementi secondo una semplice *dipendenza* dell'uno dall'altro. E' questo il caso che si ha tutte le volte che siamo in presenza di un bisogno (elemento negativo) e di un bene (elemento positivo) atto a soddisfarlo. Il movente umano sarà quello di impiegare il bene all'appagamento del bisogno: e quindi tra bisogno e bene verrà a stabilirsi un rapporto, che

sarà rapporto di dipendenza in quanto l'impiego del bene dipende dall'esistenza e dalla natura del bisogno.

Ad esempio, Tizio riceve da Caio un pane per sfamarsi: si ha qui un rapporto di dipendenza dell'elemento positivo (pane) dall'elemento negativo (fame) rapporto che nasce col nascere del movente di Tizio ad avere un pane per il soddisfacimento della sua fame. Movente è quindi l'impulso a soddisfare un bisogno; e il rapporto che questo impulso determina è un semplice rapporto di dipendenza del bene dal bisogno.

Siamo di fronte al caso più elementare, che può avvenire soltanto in un'economia basata ancora sui valori d'uso, quando manchi un movente specifico e diverso per lo scambio.

3. — Il movente del passaggio del pane da Caio a Tizio può anche consistere — invece che nel semplice bisogno di Tizio e nell'impulso a soddisfarlo — nello scambio del pane con una moneta. E' questo il caso tipico e più semplice di un'economia basata sui valori di scambio. Il movente non va più ricercato soltanto nel bisogno individuale di uno degli scambisti, ma nell'atto stesso dello scambio (atto che sottintende, è vero, un bisogno di pane nell'individuo Tizio e un bisogno da soddisfare con la moneta in Caio, ma che in quanto movente, ha rilevanza anche indipendentemente da essi). In questo caso il movente può essere considerato come collegante i due elementi con un rapporto di *reciproca dipendenza*: il rapporto che viene a stabilirsi fra il pane e la moneta con cui lo si compera.

Ossia il rapporto si manifesta secondo un duplice movente — del pane verso la moneta e della moneta verso il pane — che determina un rapporto d'*interdipendenza* (1). Si hanno cioè due moventi distinti: il movente di Tizio, determinato dal suo bisogno di pane, che lo spinge a cedere la moneta per avere un pane; e il movente di Caio, che si manifesta nel suo desi-

---

(1) Sullo sviluppo della percezione dei rapporti economici, dalla semplice dipendenza all'interdipendenza, che segna un notevole progresso di tutta la scienza economica, si vedano le opere del PARETO.

derio di moneta, che lo spinge a cedere il pane per avere la moneta. Questi due moventi individuali confluiscono nell'unico rapporto dello scambio e ne determinano il carattere: tra l'elemento pane e l'elemento moneta si viene a creare un rapporto d'interdipendenza. In base ad esso ogni variazione di uno dei due elementi, o dei bisogni ad essi relativi, produce una variazione nell'intero rapporto. In termini matematici, si può quindi parlare di *funzione*: nell'esempio citato, il pane è funzione della moneta e correlativamente la moneta è funzione del pane.

4. — Se però a questo Tizio, affamato, invece di pane si offrisse un bene economico diverso, per esempio un cappello nuovo, egli potrebbe forse gradire anche un cappello, ma difficilmente lo preferirebbe al pane. Evidentemente per il soggetto Tizio il primo bisogno (fame) è più importante del secondo (bisogno di coprirsi) e quindi fra il primo e il secondo bene egli stabilirebbe una graduatoria d'importanza, relativa all'importanza che hanno per lui, in un determinato momento, i bisogni che tali beni soddisfano.

È facile osservare infatti che i vari bisogni non hanno — in uno stesso momento o per uno stesso individuo — la stessa importanza; anzi si può dire che, almeno al momento della scelta di un bene, non possono esistere due bisogni che abbiano esattamente la stessa importanza. Si stabilisce quindi, per ogni individuo e per ogni istante, una graduazione di bisogni che sarà determinata in parte dalla maggiore o minore urgenza che i bisogni hanno in un determinato momento (in caso di pioggia il bisogno di coprirsi può diventare uno dei più forti), in relazione anche alle caratteristiche psico-fisiche di ciascun individuo, ma, nella parte maggiore e non modificabile, da quella gerarchia dei bisogni, corrispondente alla gerarchia degli elementi, dei moventi e dei fini, che abbiamo esaminata più sopra.

Si può anzi dire che, se si considera la graduazione dei bisogni non più dal punto di vista puramente soggettivo dell'individuo, ma da un punto di vista sociale — come a un certo momento bisogna pur fare se non si vuole rinserrare l'economia

in un campo di vuota astrazione pseudo-psicologica — essa è determinata appunto da quella scala gerarchica dei bisogni di cui si è parlato. In base ad essa i bisogni spirituali domineranno, delimitandoli, quelli puramente materiali, e quelli collettivi avranno la prevalenza su quelli individuali. Nell'ambito poi delle singole classi di bisogno verrà a stabilirsi una scala di precedenza e d'importanza che sarà determinata dall'importanza dei moventi, degli elementi e dei fini.

Tale gerarchia dei bisogni, sotto il duplice aspetto che, abbiamo visto, a seconda che si parli dei bisogni di un individuo isolato in un determinato momento o dei bisogni dell'individuo in seno alla collettività o organizzato in essa, determina una *graduazione* dei rapporti fra i beni. È in conseguenza di questa graduazione che si operano le scelte razionali; è in conseguenza di essa appunto che l'individuo affamato, per ritornare all'esempio, preferisce il pane al cappello. Si può così precisare un ordine gerarchico fra i beni corrispondenti ai diversi bisogni; cioè una graduazione degli stessi beni.

E questo concetto che gli economisti liberali, limitandolo al campo di un puro soggettivismo individualistico tendevano ad esprimere quando parlavano di una gradazione di *utilità* come di uno strumento necessario per concepire le scelte. Per essi tuttavia questa gradazione era sempre relativa a un determinato momento e ad un determinato bisogno. Noi accettiamo in parte la loro concezione, ma la modifichiamo e la completiamo.

Bisogna cioè tener distinta la graduazione dei beni che avviene quando essi vengono posti a confronto con un determinato bisogno dell'individuo — o con un determinato bisogno della collettività — e quella che avviene quando i beni si pongono di fronte a tutta la scala gerarchica dei bisogni individuali o sociali. In genere si è tenuto conto solo del primo caso, ed anzi solo di quel particolare aspetto del primo caso che è dato dal rapporto tra i beni ed un determinato bisogno individuale. Per questo la teoria delle scelte formulata soprattutto dalla scuola economica neoclassica e basata sull'utilità individuale, non è oggi



più accettabile, se non in piccola parte, come una prima approssimazione alla realtà.

Per noi, il primo caso di graduazione dei beni — ma non l'unico — si ha quando li si pongono in relazione con un bisogno individuale. Allora si potrà parlare di un *grado* di ciascun bene rispetto a quel dato bisogno, considerando la posizione del bisogno in relazione alle altre necessità individuali che possono essere soddisfatte con i diversi beni. Ad esempio, si potrà parlare di un diverso grado dei vari beni rispetto alla fame, o al freddo, o ad un altro bisogno qualsiasi, perchè i vari beni vengono a porsi, di fronte al bisogno individuale, nell'ordine gerarchico in cui si trovano i bisogni ch'essi soddisfano, in relazione al bisogno stesso. In questo caso anzi, trattandosi di valutazione puramente individuale e limitata ad un determinato bisogno, si dovrà tener conto anche del momento in cui essa si compie; perchè può variare la graduazione dei beni, in uno stesso individuo o rispetto ad uno stesso bisogno, col variare delle circostanze o col passare del tempo. La gerarchia è, in questo caso, soggettiva; ma essa avrà dei limiti in quella che è l'effettiva capacità dei beni a soddisfare un bisogno, e quindi sarà più o meno razionale a seconda del conto in cui si è tenuta questa attitudine effettiva dei beni.

Ma più chiara e precisa è tale gerarchia quando viene esaminata dal punto di vista sociale, ossia quando i bisogni singoli, a cui i beni devono corrispondere, vengono considerati in quanto costituenti il fabbisogno nazionale, e tale fabbisogno è valutato dallo Stato, il quale forma una graduazione dei bisogni e dei beni in relazione ai fini sociali. Di fronte a ciascun bisogno collettivo anche lo Stato, in quanto soggetto di azione, compie una valutazione e stabilisce una graduatoria dei beni atti a soddisfarlo. Tale graduazione avrà in parte le stesse caratteristiche di quelle formate dai singoli per ciascuno dei loro bisogni, e tenderà ad avvicinarsi, più di quelle individuali, a quella gerarchia razionale in cui i beni vengono considerati nella loro effettiva attitudine a soddisfare il bisogno in esame.

L'uomo infatti può compiere valutazioni irrazionali e può,

con l'abitudine, adattarsi facilmente alle condizioni che così viene a determinare, col risultato di produrre talvolta uno squilibrio tra le proprie valutazioni e gli effettivi bisogni individuali e sociali e le effettive possibilità di soddisfacimento. Invece lo Stato, tenendo presenti i fini individuali e sociali, può valutare i bisogni più razionalmente e quindi può stabilire la scala gerarchica dei beni corrispondenti e, in base a questa, determinare con più precisione il fabbisogno. Per esempio, negli Stati Uniti d'America, seguendo i gusti individuali, si consumavano troppe bevande alcoliche, cioè si era alterato l'effettivo fabbisogno nazionale e, conseguentemente, la gerarchia dei beni destinati a soddisfarlo. Perciò, secondo una valutazione più razionale dei bisogni e dei relativi beni, lo Stato impose per un certo periodo di tempo la riduzione dell'uso dell'alcool, ossia dei limiti alle scelte individuali.

5. — Non necessita ripetere quanto abbiamo detto circa la determinazione della gerarchia dei bisogni, non rilevata dall'economia classica. Ci si può limitare, quindi, all'esame della graduazione dei beni compiuta in relazione a bisogni già determinati. È, anzitutto, opportuno osservare che, accanto alla graduazione qualitativa dei beni, si è ammessa anche una graduazione quantitativa, espressa dall'economia neoclassica con la ben nota legge della decrescenza delle utilità (1). Tale legge dice che successive dosi di uno stesso bene applicate ad uno stesso bisogno lo soddisfano in modo progressivamente minore, ossia che l'utilità del bene, con l'aumento delle dosi a disposizione, va progressivamente diminuendo, fino a che, con la sazietà, il bisogno si estingue. Su questa legge venne costruita, particolarmente ad opera delle due scuole viennesi, la teoria dell'utilità marginale, o finale, o dei gradi di utilità, che rivoluzionò in gran parte la scienza economica e che ebbe numerose applicazioni ed estensio-

---

(1) Circa il grado di utilità e della utilità totale dei beni, del grado iniziale di utilità di uno o più beni e del grado finale di utilità cfr. PANTALEONI, *op. cit.*, pag. 96 e segg.

ni, non tutte accettabili, ma molto interessanti. Per ora tuttavia — trascurando i successivi sviluppi della teoria — ci interessa soltanto esaminare quale portata abbia, e per quanto sia accettabile, la legge dell'utilità decrescente. Attraverso questo esame, si verrà a determinare indirettamente l'importanza da attribuirsi a tutta la costruzione basata sulla legge in parola.

È abbastanza significativo il fatto che gli stessi economisti che accettano questa legge ammettono delle eccezioni, costituite da tutti quei beni per cui alcune dosi iniziali presentano utilità crescente invece che decrescente (1). Ma, a parte questo rilievo, la legge, se è accettabile dal punto di vista della psicologia individuale, non lo è altrettanto se si considerano i fenomeni ben più complessi dell'economia sociale. È spesso vero che, per il singolo individuo, i beni hanno in genere, per le diverse dosi, una utilità decrescente; ma quando si passa all'esame dell'utilità sociale la legge — data la sua base psicologica — non è più applicabile. Il suo campo rimane perciò necessariamente ristretto al mondo dell'*homo oeconomicus* soltanto come approssimazione, anche perchè la psicologia non è ancora scienza da permettere la rilevazione di una legge che consenta la precisazione di rapporti quantitativi fra beni e bisogni. Quando poi alle successive applicazioni di tale legge, su di esse non si può basare la scienza economica, come si è tentato di fare più di una volta. Infatti la scienza economica deve partire da una rilevazione esatta e completa della realtà, mentre la legge della decrescenza delle utilità ci dà solo la visione approssimativa — e cioè non valutabile quantitativamente — della realtà psicologica individuale. La graduazione quantitativa dei beni in base alla legge della decrescenza delle utilità è quindi accettabile soltanto per il ristretto campo in cui è sorta, e oltre il quale non può essere allargata.

6. — Dopo aver stabilita la gerarchia dei beni in relazione un determinato bisogno, si può stabilire pure una compara-

---

(1) Cfr. PAPI, *op. cit.*, pag. 43.

zione relativa alle due gerarchie; cioè il grado relativo di un bene:

a) di fronte al *grado* del bisogno individuale;

b) di fronte ad altri beni ordinati secondo un criterio di gerarchia delle loro *utilità sociali*.

Si può determinare cioè una *duplice graduazione* — relativa al bisogno individuale e all'utilità sociale dei beni — e quindi una coordinazione gerarchica dei beni considerati come relativi a dei bisogni di importanza individuale o sociale diversa, coordinazione gerarchica analoga alla doppia gerarchia già vista per gli elementi sociali positivi e negativi.

Per esempio, una data quantità di danaro potrebbe servire sia all'acquisto di gioielli, sia alla costruzione di una scuola. In questo caso si possono avere due rapporti d'interdipendenza fra lo stesso danaro e due beni, aventi un diverso grado d'importanza: fra la moneta e l'uno dei beni, relativo a un bisogno materiale secondario dell'individuo, e fra la moneta e l'altro bene, relativo a un bisogno spirituale superiore della società.

Abbiamo visto che, se consideriamo i beni in relazione ai bisogni presi singolarmente, bisogni individuali o bisogni collettivi, abbiamo tante scale gerarchiche dei beni quanti sono i bisogni in esame; anzi un numero ancora maggiore se mutiamo le condizioni e il tempo in cui la valutazione si compie. Se invece consideriamo i beni in relazione ai bisogni nella loro scala gerarchica (cioè, più esattamente, in relazione a ciascun bisogno considerato non isolatamente ma in relazione e nella coordinazione gerarchica che lo lega a tutti gli altri), avremo una graduazione sociale dei beni stessi. Si delineano così due grandi graduazioni dei beni, a seconda che ci si riferisca ad un bisogno individuale o ad un bisogno considerato nell'ordine sociale. Si avrà allora una scala delle utilità sociali di un bene, ed una scala delle sue utilità individuali. Ma non esiste tra le due una distinzione netta, perchè i bisogni individuali tendono ad inserirsi in una valutazione sociale e quindi si realizza una sola gerarchia dei bisogni, in cui anche i bisogni individuali hanno rilevanza sociale. Ma, come si distingue tra individuo e Stato o

fra individuo e collettività anche se l'individuo tende ad avere una funzione sociale e quindi ad inserirsi profondamente nell'orbita dello Stato, così è opportuno tener presente queste due graduazioni dei beni che ci vengono date dal loro rapporto con la scala gerarchica dei bisogni considerati socialmente e con quella dei bisogni considerati individualmente.

7. — Dato che — come abbiamo dimostrato — la graduazione dei beni rispecchia in linea di massima la graduazione gerarchica degli elementi e dei moventi, possiamo considerare ogni interdipendenza fra bisogno e bene, o fra più beni e più bisogni, come condizionata da elementi e moventi superiori e inferiori i quali, mentre stabiliscono la razionalità delle combinazioni di elementi, determinano la produzione dei beni e la soddisfazione dei bisogni.

Abbiamo visto che nella gerarchia degli elementi e dei moventi, ogni gradino della scala gerarchica è strettamente collegato con quelli che lo seguono e lo precedono, per cui ogni elemento o movente trova la sua direzione e uno dei suoi limiti nell'elemento o nel movente superiore e un altro suo limite nell'elemento o nel movente inferiore.

Ad esempio, quel rapporto d'interdipendenza fra bisogno e bene che sorge nel caso dell'acquisto di una scuola è relativo ad un movente superiore che lo orienta (il movente etico-politico) e trova un suo limite in un suo elemento inferiore (quello finanziario). Ciò spiega talune operazioni creditizie con cui lo Stato sottrae del potere d'acquisto (risparmio) agli individui per compiere delle opere pubbliche. Con esse lo Stato si assicura quell'elemento finanziario che gli permette di avvalorare dei beni — cioè di impiegare dei beni per la soddisfazione di bisogni pubblici — secondo la direzione ad esso fissata dai moventi e dai fini etico-politici.

Con detta graduazione si supera la concezione dei semplici rapporti d'interdipendenza, che abbiamo esaminati all'inizio di questo paragrafo, per stabilire che le direzioni e i limiti delle combinazioni di elementi sociali si devono attuare razionalmente,

secondo le *interdipendenze gerarchiche dei moventi*. Dato che i moventi determinano la forma dei rapporti fra gli elementi sociali, attraverso la loro interdipendenza gerarchica si viene necessariamente a determinare una graduazione delle interdipendenze di tali rapporti, che trova nella prima la direzione e il limite.

8. — Questa graduazione delle interdipendenze offre una nuova via per raggiungere una visione più profonda dei rapporti economico-sociali.

Si può prima di tutto rilevare, nell'ordine sociale, la subordinazione degli elementi di una categoria a quelli di un'altra di grado gerarchico superiore.

Si può quindi stabilire l'ordine degli elementi e dei moventi secondo una gerarchia razionale, in corrispondenza ai fini individuali e sociali. E poi si può determinare — in base alla risultante graduazione — l'avvaloramento gerarchico degli elementi e dei beni economico-sociali.

Si può infine percepire una certa coincidenza fra l'attività umana rivolta a formare un ordine di valutazione e di avvaloramento degli elementi e dei beni secondo una gerarchia razionale (ordine economico razionale) da una parte, e l'ordine stabilito dai fini individuali e sociali (ordine etico-politico) dall'altra. Ma questo è un argomento che approfondiremo meglio in seguito.

Per ora possiamo concludere osservando che, nell'insieme, siamo passati così dalla già esaminata *gerarchia assoluta* degli elementi, dei moventi e dei valori, alla considerazione di *gerarchie relative* alle diverse reali condizioni di bisogni e di beni, sia di individui, sia di categorie e di complessi sociali.

#### § 5. — *Beni economici e beni finanziari.*

1. — Tra i beni economici si tende in genere a comprendere anche degli elementi che non possono essere definiti economici in senso stretto, e cioè gli elementi finanziari. Più di una volta infatti si è parlato della moneta, o di una obbligazione, o di



un'azione di società anonima come di un bene economico. Si credeva che ciò fosse giustificato dal fatto che tali elementi, benchè non corrispondano direttamente a nessun bisogno umano, sono però dei mezzi indiretti per far raggiungere la loro soddisfazione. Allo stesso modo che si parla della soddisfazione di un bisogno attraverso lo scambio (cioè ottenendo l'elemento che soddisfa il bisogno mediante la cessione di un altro elemento, che viene considerato bene indiretto) si è parlato anche della soddisfazione di un bisogno mediante l'uso e lo scambio di elementi finanziari, dato che servono ad avvicinare un bene reale ad un bisogno. In tal modo qualsiasi distinzione fra elementi finanziari ed elementi economici verrebbe a cessare e gli uni e gli altri risulterebbero compresi nella categoria dei beni economici.

Questa confusione porta a conseguenze particolarmente gravi, quando si cerca di definire il concetto di ricchezza individuale o nazionale. Allora è quasi inevitabile la tendenza a misurare tale ricchezza, invece che in termini economici, in termini monetari. Tendenza che viene accentuata appunto dal fatto di considerare gli elementi finanziari in genere e la moneta in ispecie come dei beni economici. In tal modo il concetto di ricchezza acquista un contenuto più decisamente materialistico, e viene sostanzialmente falsato per l'introduzione di elementi che non hanno funzione veramente economica.

Se infatti la moneta non è che il mezzo di scambio fra i beni economici, il metro per la misurazione del loro valore, e gli elementi finanziari non hanno che la funzione caratteristica di saldo d'uno sfasamento nello scambio di beni economici, evidentemente non è possibile considerarli dei beni economici. Bene, abbiamo visto, è l'elemento corrispondente al bisogno; ma l'elemento finanziario non corrisponde al bisogno che indirettamente, in quanto esso rappresenta nel tempo e nello spazio un bene economico. In questo caso voler dare la qualità di bene economico tanto all'elemento che soddisfa il bisogno quanto all'elemento finanziario che rappresenta il primo, significa attribuire la stessa essenza a due termini che hanno una funzione economico-sociale profondamente diversa. E quindi, per quanto riguarda la ric-

chezza, si viene a sostituire il concetto di ricchezza economica con quello di ricchezza finanziaria, con la conseguenza di escludere tutti i beni economici che non hanno contropartita finanziaria, o considerare elementi della ricchezza tanto i beni economici quanto gli elementi finanziari che li rappresentano, col risultato di valutare due volte — nel suo effettivo contenuto economico e nella sua contropartita finanziaria — lo stesso elemento. Per esempio, si potrebbe considerare la ricchezza nazionale come formata di tutti i beni mobili e immobili ed aggiungere a questi i titoli dello Stato, che hanno come contropartita reale i beni anzidetti.

Nell'un caso e nell'altro si falsa la valutazione della ricchezza, come si falsa la valutazione e la concezione del bene quando si vuol racchiudere in esse la moneta o altro elemento finanziario.

2. — In base alla nostra definizione del bene economico, da esso risultano esclusi tutti gli elementi finanziari in quanto non soddisfano direttamente ad un bisogno umano e, quando concorrono a soddisfarlo indirettamente ciò avviene perchè rappresentano un bene economico.

Ma gli elementi finanziari costituiscono una categoria a parte e, in quanto corrispondono a condizioni economiche negative, cioè in quanto realizzano il saldo degli sfasamenti economici interanziendali, possono essere considerati dei *beni finanziari*. Bene finanziario sarà quindi, con una definizione analoga a quella da noi data per il bene economico, ogni elemento che soddisfa, cioè che salda, lo sfasamento di uno scambio di beni economici (1).

Questa nuova categoria (2) si riallaccia direttamente a quella concezione dei beni sociali che abbiamo già delineata ed a cui rimandiamo per una migliore comprensione del concetto.

---

(1) Cfr. quanto si è detto a proposito degli elementi finanziari e soprattutto il nostro lavoro sui: *Principii della finanza autarchica nell'economia corporativa*, dove si definisce e si giustifica il nostro concetto di elemento finanziario, che è stato accolto recentemente da illustri studiosi.

(2) Questa categoria di beni abbraccia tutti gli elementi della finanza pubblica e di quella privata.

CAPITOLO VII.

GERARCHIA DEI VALORI

---

§ I. — *I valori.*

I. — L'indagine da noi condotta fin qui era necessaria per ricercare la complessa rete dei rapporti di coordinazione e d'interdipendenza esistente fra gli elementi e i moventi presentatici dalla realtà sociale. Soltanto dopo aver fatto tutta questa opera di definizione e di precisazione dei concetti e dei loro rapporti, si possono cogliere i primi aspetti di un ordine sociale razionale che si fonda sopra ben definiti termini di gerarchia.

Occorreva — a questo fine — stabilire una precisa distinzione fra gli elementi e i moventi spirituali, umani, economici e finanziari esistenti nell'ordine sociale ed esaminarne i rapporti fondamentali. Ora questi elementi e moventi sociali non ci appaiono confusi e contrastanti in un gioco di azioni e reazioni meccanicistiche, nè sperduti in cerchie sociali dominate da impulsi arbitrari. Osserviamo invece ch'essi hanno delle funzioni coordinate, in relazione alle gerarchie di elementi positivi e negativi, di bisogni e di beni.

I rapporti fra elementi sociali danno origine, come già si è notato, ai *valori*. Abbiamo rilevato, infatti, che ogni elemento positivo assume un valore quando viene messo in rapporto con un corrispondente elemento sociale negativo, sia per prevenirne lo sviluppo, che per ridurne le dimensioni o sopprimerlo. Il valore è quindi sempre una relazione, cioè un rapporto in-

tercorrente fra due elementi e trova la sua ragion d'essere nella natura e nei possibili sviluppi di questo rapporto. Nell'ambito della scienza sociale ed economica valore è il rapporto tra elemento positivo ed elemento negativo corrispondente. E perciò si dirà che un elemento sociale ha un valore soltanto in quanto elimina o riduce un elemento negativo. In realtà — non rilevando per ora che si possono dare formulazioni diverse al concetto di valore a seconda che lo si consideri come valore d'uso, di scambio o sociale — nella sua accezione più semplice ed immediata il valore può essere definito soltanto come il rapporto intercorrente fra i due elementi — positivo e negativo — di cui si è parlato. Il che significa dire che nella sfera economica il valore di un bene è dato dal suo rapporto col bisogno corrispondente. Vedremo più tardi che questo concetto di valore si limita così al valore d'uso, ma siccome esso è il più evidente e logicamente il primo aspetto che il valore assume nelle valutazioni individuali, è opportuno per ora fermarci ad esso. Infatti, ogni altra forma di valore, può con un processo economico-sociale ridursi, in sostanza, al rapporto tra bisogno e bene, cioè al valore d'uso.

2. — Abbiamo notato come il concetto di valore sia fondamentale nella teoria economica (1). Molti economisti, come ad esempio il Ricardo, hanno basato su di esso tutta la costruzione del sistema (2).

---

(1) Alcuni economisti negano la possibilità di basare l'economia politica sul tanto discusso concetto di valore. Afferma infatti il Pareto: « allo stesso modo che oggi non si può più studiare la meccanica celeste nelle opere di Tolomeo, e neppure del Keplero, similmente *non* si può più studiare l'economia politica col concetto indeterminato del valore ». Cfr. V. PARETO, *Trattato della Sociologia Generale*, cit. pag. 45, e *Manuale*, III, n. 29, 30 (pag. 153 e seg.); 35 (pag. 156). Affermazione ribadita da molti altri, fra cui l'AMOROSO, nei suoi *Principi di economia*, cit. A noi sembra però che sarebbe stato opportuno, anzichè negare questo fondamento dell'economia, ricercare e precisare il fondamento del concetto di valore.

(2) Cfr. DAVID RICARDO, *The Principles of Political Economy*, London, cit.

Si può dire del resto che fin dalle più lontane origini delle singole dottrine economiche lo sforzo degli scrittori fu rivolto ad appurare le caratteristiche del valore e a definirne il concetto. S. Antonino, ad esempio, ha identificato il valore d'un bene con la risultante della *raritas*, della *pretiositas* e della *compiacibilitas*, concetto abbastanza chiaro dati i lontani secoli in cui fu formulato (1).

Gli scrittori italiani posteriori si sono quasi tutti provati nella determinazione delle caratteristiche del valore. Basta una scorsa all'opera del Graziani (2), per ritrovare e i nomi di tali scrittori e le più svariate formulazioni del valore per l'epoca mercantilistica.

Un passo in avanti, verso una più esatta, diciamo meglio, verso una più *classica*, sistemazione del concetto di valore fa il Cantillon, che va considerato in questo campo come il vero precursore della scuola classica inglese (3). E accanto a lui bisogna collocare il nostro Galiani, che con notevole acutezza di concetti, considera il valore come una « ragione » in cui confluiscono i criteri dell'utilità e della rarità (4).

È nei classici, — nello stesso Adamo Smith, — la distinzione fra valore d'uso e valore di scambio, ma già in essi ogni importanza è data dalla seconda forma di valore, che sola viene considerata base della scienza economica. Ad esempio, John Stuart Mill, con notevole imprecisione di linguaggio, dice che « il valore di una cosa significa la quantità di qualche altra cosa, o di cose in genere, contro le quali la si scambia » (5).

(1) Cfr. FANFANI, *Le origini dello spirito capitalistico in Italia*, Milano 1933.

(2) Cfr. GRAZIANI, *Storia critica della teoria del valore in Italia*, Milano, 1899.

(3) Oltre al noto articolo del Jevons sulle origini della scienza economica, cfr. il volume del FANFANI, *Dal mercantilismo al liberismo*, Milano, 1935.

(4) Cfr. GALIANI, *Della moneta*, op. cit.; e F. CARLI, *La teoria del valore nella prima metà del settecento*, in « Studi di storia delle dottrine economiche », Padova, Cedam, 1926.

(5) J. STUART MILL, *Principles of Political Economy*, Longmans Green and Co. London, 1891, pag. 290 scrive infatti: « The value of a thing means the quantity of some other thing, or of things in general, which it exchanges for ».

Anche il Jevons, lo definisce « la circonstance de l'échange dans un certain rapport avec une autre substance » (1).

Le ripercussioni di tale concezione su tutto il successivo sviluppo della scienza economica sono tali che ancor oggi nelle opere di insigni studiosi e maestri si tende ad identificare il valore con la *ragione* o *proporzione di scambio*, senza tenere nella dovuta considerazione l'aspetto umano del fenomeno (2). La valutazione di scambio è esatta soltanto per un soggetto: l'*azienda*, ma per l'individuo e per lo Stato non è una valutazione completa.

D'altra parte, quando si prende a considerare il valore come valore d'uso, cioè quando si tenta di metterlo in rapporto con l'elemento uomo e con i suoi bisogni, si cade molto spesso in notevoli imprecisioni (3), e si può giungere alla concezione che identifica ogni valore con la utilità o con l'*ofelimità* (4). Tale concezione può essere considerata come ultima espressione e conclusione del pensiero della scuola neo-classica.

Più accosto al nostro pensiero è la formulazione della teoria del valore compiuta dal Menger, il quale vede l'unità sostanziale fra il fenomeno del valore d'uso e quello del valore di scambio nel fatto che un bene acquista valore solo quando soddisfa un

---

(1) Cfr. JEVONS, *La théorie de l'économie politique*, trad. fr., Paris, Giard et Brière, 1909, pag. 142.

(2) Cfr. la teoria del valore contenuta in PANTALEONI, *Principii di economia pura*, cit., pag. 167 e segg.

(3) Afferma il Pareto che il concetto di *valore d'uso* si è manifestato imperfetto ed equivoco: « Fu principalmente col rettificare quell'errore dell'antica economia che ebbe origine l'economia pura. Essa, nel Jevons, appare come una rettifica delle teorie allora in corso del « valore »; nel Walras divenne, e fu grandissimo progresso, teoria di un caso speciale dell'equilibrio economico, cioè di quello della libera concorrenza; mentre un altro caso, riguardante il monopolio, era già stato studiato, ma in modo essenzialmente diverso, dal Cournot; nel Marshall, nell'Edgeworth, nell'Irving Fisher investì il fenomeno economico in modo ognor più esteso e generale, onde poi nel nostro *Cours* divenne la teoria generale dell'equilibrio economico, e qui maggiormente ancora ci spingiamo in quella via » (Cfr. il *Manuale d'economia politica*, cit., pagg. 135 e 154).

(4) Cfr. PARETO, *Manuale*, cit., pag. 29, pag. 153.



bisogno: valore d'uso, quando tale soddisfazione è diretta; valore di scambio quando essa è indiretta, cioè raggiunta attraverso lo scambio (1). Cioè il valore per il Menger, e noi possiamo in parte concordare con lui, « indica l'importanza che i beni assumono per il subbietto economico, a causa del fatto che questo è cosciente che, dal possesso dei beni stessi, dipende la soddisfazione dei suoi bisogni » (2). Ma questa concezione è esatta solo per un soggetto: l'*individuo*. Ben altra è la concezione del valore dell'azienda e quello dello Stato.

Ma non basta inserire nell'economia il concetto di valore più rispondente di quello classico ai caratteri della nuova prassi economica. In altre parole, non è sentita soltanto la necessità di staccare l'attività economica dal puro calcolo dei rapporti di scambio, per tenere nel debito conto l'elemento del bisogno individuale, del bisogno umano, come già aveva fatto Menger (3).

A noi sembra che la nuova economia debba precisare e tener calcolo di tutte le espressioni del valore: del valore di scambio, del valore d'uso, del valore sociale (4), coordinati nella forma che esporremo.

---

(1) « Acciocchè un bene acquisti valore, ci deve assicurare la soddisfazione di un bisogno qualsiasi, soddisfazione che non avrebbe luogo se noi non possedessimo quel bene; ma che questo avvenga *direttamente o indirettamente* è indifferente finchè si tratta del fenomeno valore in genere. Per un cacciatore di pelli isolato, la pelle di un orso abbattuto, ha valore in quanto egli dovrebbe rinunciare alla soddisfazione di un bisogno se non possedesse quella pelle; per il cacciatore, dal momento che ha possibilità di scambiare, la pelle ha valore precisamente alla stessa condizione. La differenza dei due casi, che però non tocca certamente in genere la natura del fenomeno di valore, sta in questo, che, cioè, nel primo caso, per il cacciatore di pelli, dal possesso della pelle dipende la soddisfazione *diretta*; nell'altro caso la soddisfazione *indiretta* (per mezzo dello scambio) di un bisogno ». Menger, *Principii fondamentali*, cit., pag. 142-143.<sup>f</sup>

(2) Cfr. Menger, *op. cit.*, loc. cit.

(3) Cfr. Schumpeter, *La teoria dello sviluppo economico*, in « Nuova collana di economisti », vol. V, Torino, 1932, pag. 51 e passim.

(4) Cfr. Menegazzi, *Per una nuova concezione dei valori*, in « Echi e commenti », n. 12, 1936.

3. — Così, senza troppo indugiarsi sulle ormai risapute formulazioni del valore economico, pensiamo che alla sua determinazione si possa giungere — una volta che lo si è definito come l'espressione della corrispondenza di un elemento sociale positivo a un elemento negativo — attraverso le osservazioni seguenti:

1) sulle caratteristiche fisiche, la qualità e la quantità del bene;

2) sul suo grado di corrispondenza — diretta o indiretta — a un bisogno;

3) sul punto di coordinazione di tale bisogno alla gerarchia dei bisogni, per cui si rileva la categoria e il grado gerarchico del bene che lo soddisfa e che vogliamo valutare.

I primi due aspetti del valore — le caratteristiche fisiche del bene e il grado di corrispondenza a un bisogno — presentano dei problemi tecnici che ci interessano solo indirettamente, benchè siano stati oggetto di particolari studi da parte di numerosi economisti (1). Una importanza maggiore ha invece l'ultimo aspetto del valore, per cui esso può essere distinto in *categorie*, come si distinguono gli elementi e i moventi. Ma prima di venir a parlare delle categorie dei valori e della loro importanza nella costruzione della scienza economico-sociale, di cui costituiscono l'ossatura, è necessario fare una netta distinzione fra quelli che ci sembrano valori riflessi.

4. — Fra gli elementi positivi di una stessa categoria sociale (ad esempio fra due o più beni economici) possono stabilirsi sia dei *rapporti* di quantità, sia delle graduazioni di qualità. Ma non per questo si formano dei *valori* reali. Infatti il rapporto fra due beni economici, che si è soliti chiamare valore di scambio, non è un valore reale diretto in quanto non soddisfa direttamente a nessun bisogno. È invece un valore *riflesso* o indiretto, relativo ai valori reali che i beni assumono nei loro

---

(1) Cfr. quanto si è detto a proposito della classificazione dei beni e alla tendenza ad escludere dal mondo dell'economia i beni immateriali, ecc.

rapporti con i bisogni; cioè riflette sia il valore reale del bene che si cede, sia di quello che si ottiene, direttamente o indirettamente, in cambio.

Abbiamo già visto che valore di un bene è la sua rispondenza ad un bisogno; ma naturalmente si potrà parlare di valore diretto o reale quando tale bene sia posto immediatamente in relazione col bisogno corrispondente. Nel caso invece che lo si ponga in relazione con un altro bene, il valore (valore riflesso) sarà relativo alla capacità di soddisfazione del bisogno dei due beni. Quindi il valore di scambio non è che una conseguenza ed un riflesso del valore d'uso, che costituisce il valore reale del bene (1).

Ad esempio, il rapporto che si viene a creare nello scambio tra un pane e una moneta d'oro (ambedue elementi economici positivi, in quanto la moneta qui non è solo elemento finanziario, ma elemento economico, perchè l'oro che la costituisce è un bene economico) non è altro che un riflesso del valore reale che ha per uno degli scambianti il pane, in quanto risponde ad un bisogno, e per l'altro l'oro della moneta, in quanto può appagare pure un bisogno.

Quindi si può concludere che solo nella corrispondenza di un bene a un bisogno consiste il valore: quando tale corrispondenza è vista direttamente, attraverso il rapporto immediato tra il bene e il bisogno corrispondente, si ha il valore reale del bene; in quanto invece la corrispondenza si raggiunga solo indirettamente attraverso lo scambio che mette in relazione un

---

(1) Adamo Smith e Davide Ricardo hanno notato che se vi è relazione fra valore d'uso e valore di scambio non vi è sempre una corrispondenza razionale. Scrive il Ricardo, riportando e confermando le parole di A. Smith, che: « the things, which have the greatest value in use, have frequently little or no value in exchange; and, on the contrary, those which have the greatest value in exchange, have little or no value in use ». « Water and air are abundantly useful; they are indeed indispensable to existence, yet, under ordinary circumstances, nothing can be obtained in exchange for them. Gold, on the contrary, though of little use compared with air or water, will exchange for a great quantity of other goods » (Cfr. *Principles of political economy*, cit., pag. 5).

bene direttamente con un altro bene, si ha il valore riflesso del bene in relazione alla corrispondenza al bisogno (cioè al valore reale) di un altro bene. Lo scambio è quindi solo una fase dell'avvaloramento del bene, ma non costituisce il suo pieno o il suo unico avvaloramento, come è stato affermato dagli economisti classici (1).

I *valori reali* — non dovuti a quei *rapporti intermedi* di scambio, che diciamo *valori riflessi* — sono fondati invece su rapporti diretti fra elementi positivi ed elementi negativi.

## § 2. — *Gerarchia dei valori.*

1. — Si potrebbero ripetere anche per i valori reali le vaste considerazioni sinora fatte circa i rapporti essenziali fra elementi positivi e negativi per la formazione dei valori. E quest'ordine che si può formulare per i valori reali si estende poi anche ai valori riflessi, in quanto essi non sono che il riflesso di determinati valori reali.

Difatti, nell'ordine sociale razionale, anche i valori risultano coordinati gerarchicamente: l'essenza dei valori finanziari è condizionata da valori economici, oltre che da elementi e moventi economici; l'essenza dei valori economici è condizionata da valori umani (psico-fisiologici), e i valori umani sono condizionati da valori spirituali (moralì e politici) (2).

Questa gerarchia — come si dimostrò per quella dei moventi e degli elementi — non è una qualsiasi ipotesi, ma è una realtà insita nella natura stessa delle cose. Per non ripetere per i valori le dimostrazioni già fatte per la gerarchia degli ele-

---

(1) Dal punto di vista economico si potrebbe dire che lo scambio è una fase della produzione economica; con esso non si trasforma nè la quantità nè la qualità del bene, ma si modificano le condizioni della sua corrispondenza al bisogno.

(2) Cfr. MENEGAZZI, *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, Roma, Signorelli, 1934, pag. 9.

menti e dei moventi — dato che il valore non è che un rapporto tra due elementi sociali secondo un movente razionale — basterà esaminare il collegamento dei valori, definito dalle loro condizioni essenziali, per rendercene conto.

2. — Dopo l'esposizione del concetto di movente e di elemento finanziario, anche quello di *valore finanziario*, come valore subordinato ai valori economici, ha bisogno di essere ancora chiarito. Ossia, dopo aver detto che, nei suoi aspetti più astratti, l'elemento finanziario è l'espressione del saldo di valori economici scambiati fra due o più aziende — l'elemento cioè con cui si salda lo scambio di beni economici — si può soggiungere che come valore esso ha due aspetti;

1) ha un valore *nominale*, corrispondente alla differenza dei valori monetari dei beni scambiati, differenza ch'esso deve saldare ;

2) tende ad avere un valore *effettivo*, corrispondente al bene con cui si completerà — nel tempo e nello spazio — lo scambio economico.

Poichè nell'ordine razionale gli elementi finanziari sono semplici espressioni di elementi economici — ossia rappresentano nello spazio e nel tempo gli elementi economici — *l'essenza dei valori finanziari*, qualunque sia la loro forma tecnica, *resta fondata sulle condizioni e sui rapporti dei termini economici reali cui essi si riferiscono* (1).

In altre parole, il valore finanziario è un valore originato dallo scambio di valori economici. La sua *funzione* precipua è il saldo continuo delle differenze fra valori monetari dei beni e servizi scambiati nel tempo e nello spazio. E il *volume* degli elementi finanziari di un mercato esprime la differenza fra i valori monetari dei beni e dei servizi in esso scambiati dalle aziende pubbliche e private; differenze che si annullano con il

---

(1) Cfr. i nostri *Principii della finanza autarchica nell'economia corporativa*, cit.

completamento dello scambio. Per esempio, uno qualsiasi degli innumeri titoli di credito pubblico o privato è un elemento finanziario che si inserisce in uno sfasamento preordinato di beni scambiati e lo salda. Ma il titolo di credito non avrebbe un valore se non corrispondesse a dei beni disponibili in un tempo più o meno prefisso (valore effettivo) e perciò non fosse realmente atto a saldare lo sfasamento dei valori monetari dei beni economici scambiati (valore nominale). E se venisse sottratta una parte del valore economico corrispondente al valore finanziario, anche questo — è ovvio — perderebbe in proporzione la sua consistenza.

Si consideri un caso meno astratto: un agricoltore consegna al mugnaio un quintale di grano e ritira un quintale di farina quando i prezzi delle due merci sono rispettivamente L. 150 e L. 200. A compimento dell'operazione, l'agricoltore deve dare al mugnaio la differenza fra i due valori monetari, perciò gli consegna a saldo una cambiale a breve termine di L. 50. Dalla emissione alla scadenza della cambiale il grano sale al prezzo di L. 200. Quindi l'agricoltore che vuole pagare in merce il debito di L. 50 (valore nominale del titolo), anzichè consegnare al mugnaio 33,33 chilogrammi di grano (come avrebbe dovuto fare se il prezzo del grano fosse rimasto a L. 150), ne consegna 25 (valore effettivo del titolo). Ma se non disponesse di tale quantitativo di grano, nè di altri beni economici, il titolo perderebbe di valore.

Si trova così dimostrato, nell'esempio suesposto, che l'essenza dei valori finanziari è condizionata dai valori economici, e quindi essa varia — salvo moventi artificiosi col variare degli elementi economici positivi e negativi. Di modo che, in un sistema finanziario razionale (che non si basa esclusivamente sulla riserva aurea — come il sistema detto liberale — e non prescinde dalla dinamica economica), che viene subordinato al sistema economico (1), noi constatiamo che la potenza degli

---

(1) Cfr. il nostro studio sugli *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit.



elementi finanziari è una potenza riflessa di quella economica. Quindi i valori finanziari vengono ad essere determinati dalla realizzazione dei rapporti economici interaziendali (1). Anche il valore effettivo della moneta — nei sistemi moderni di limitata convertibilità — è soggetto all'andamento dei rapporti interaziendali.

Possono manifestarsi quindi degli stati di squilibrio fra gli elementi finanziari e gli elementi economici, che producono un mutamento dei valori finanziari. In genere, la variazione del volume (rimanendo immutata la rapidità di circolazione) dell'elemento finanziario in relazione ad un costante volume di elementi economici, ripete nello scambio degli squilibri che modificano la consistenza dello sfasamento fra il dare e l'avere degli scambisti. Lo squilibrio avviene tutte le volte che aumenta o diminuisce il valore dell'elemento finanziario in rapporto a quello — ritenuto costante — dell'elemento economico.

Per esempio, un aumento o una diminuzione del volume della circolazione monetaria o del credito, sproporzionato alla massa degli scambi di beni e di servizi, può portare all'inflazione o alla deflazione. Si avrà inflazione monetaria o creditizia nel caso che la circolazione della moneta e il credito aumentino in maniera eccedente l'aumento della massa dei beni economici cui essi corrispondono nell'integrare i rapporti fra aziende: deflazione nel caso contrario.

Ma il fenomeno può essere rilevato anche quando gli elementi finanziari diventano esuberanti o deficienti per variazioni subite dal volume dei beni scambiati o dagli sfasamenti fra il dare e l'avere delle aziende, cioè senza che venga mutata la circolazione monetaria, nè il volume del credito.

3. — I *valori economici* assumono un contenuto solo quando i loro elementi reali vengono posti in relazione — in modo

---

(1) Il nostro articolo: *La potenza finanziaria in regime corporativo*, in « Echi e commenti » del 25 maggio 1935; in cui si delinea una nuova concezione di questo grande aspetto della vita economica, rielaborata e precisata in *Principii della finanza autarchica*, cit.

diretto o indiretto — con i valori umani. Infatti tali elementi, in quanto beni, sono originati dagli elementi umani positivi (lavoro), perchè il bene in genere nasce o almeno viene avvalorato dal lavoro umano (1) e in quanto valori sono determinati direttamente o indirettamente da elementi umani negativi (bisogni), perchè il valore di un bene si basa sulla sua relazione con il corrispondente bisogno.

L'applicazione del lavoro ad un elemento sociale senza che il prodotto soddisfi a un bisogno non determina un valore economico. In questo caso, basta pensare a tutti quei lavori o fatiche umane che anche nel linguaggio comune chiamiamo inutili (cioè prive di valore economico) perchè non corrispondono a nessun bisogno umano. Ad esempio, non avrebbe valore economico, per quanto lavoro costasse l'impianto d'un frigorifero al Polo Nord, dove esso non soddisferebbe nessun bisogno.

Si conferma così che il valore economico trova la sua fondamentale determinazione nei bisogni umani (2), che, ordinati secondo una graduazione gerarchica, definiscono una ordinata gerarchia dei valori economici stessi.

(1) Sulla funzione e la natura del lavoro, dice il Messedaglia: La ricchezza si considera come il prodotto di tre fattori: — la natura, il lavoro, e il capitale —. Ma già l'un d'essi, il capitale, è il prodotto egli stesso degli altri due; e di questi veramente attivo e progressivo è il lavoro; e nel lavoro elemento animatore e solo veramente fecondo io svolgerò di preferenza l'intellettuale.

« Il lavoro, avrò io a dire, è anima e corpo ad una volta; è forza organica non solo, ma intelligente ad un tempo e moralità; e come i suoi prodotti servono a tutto l'uomo, così egli è tutto l'uomo che si esplica in esso: e di tal modo sarà tosto condotta ad applicazione quella veduta, la quale fa, come dissi, dell'Economia una scienza veramente e compiutamente morale». Cfr. A. MESSDAGLIA, *Opere scelte di Economia*, Ed. Accademia d'Agricoltura, Scienze e Lettere, Verona, 1921, vol. II, pag. 21.

(2) Questa concezione del fondamento del valore economico è antichissima. Dis e Aristotile, riferendosi alla misura del valore dei beni, che « questa misura è invero null'altro che il bisogno che tiene insieme ogni cosa: poichè, se non si abbisognasse di nulla, o di ogni cosa in egual misura, non vi sarebbe nessuno scambio » (*Etica Nicomachea*, V).

Il valore economico di un elemento viene generalmente definito da un punto di vista individuale, e anche noi ci siamo in genere basati finora su questa particolare accezione del valore. Ma se lo stesso elemento viene considerato da un punto di vista sociale, ossia viene messo in relazione a tutti gli altri elementi positivi e negativi della società, disposti nel loro ordine gerarchico, si determina un rapporto che supera il semplice valore economico-finanziario individuale, rapporto che dicesi valore economico-sociale, cioè relativo all'equilibrio economico-sociale generale, e risultante dall'esame del rapporto tra il bene ed il bisogno — non più considerato a sè stante — ma posto in relazione con tutto l'ordine gerarchico degli elementi sociali.

Sicchè, nel sistema qui delineato, il valore economico-sociale non è considerato nè da un punto di vista puramente oggettivo, cioè come insito nella stessa natura e nelle stesse caratteristiche della cosa, nè da un punto di vista semplicemente soggettivo, cioè come determinato esclusivamente dalla valutazione individuale della cosa in rapporto ad un bisogno o ad altra cosa; ma è relativo ad una gerarchia di elementi sociali positivi e negativi, ed determinato da un esame del rapporto tra la cosa e il bisogno che essa soddisfa, posto in relazione con tale gerarchia, ossia con tutte le altre cose e con tutti gli altri bisogni, considerati nel loro ordine gerarchico. È questo un nuovo metodo di *valutazione dei beni secondo i multiformi rapporti che sorgono dall'esplicazione della loro funzione* (1), cioè dal loro inserirsi nel complesso organizzato degli elementi sociali. Tale nuova forma di valuta-

---

(1) Questa concezione del valore economico non potrebbe avere un'applicazione se la struttura sociale non consentisse il controllo e l'orientamento tecnico-politico dell'attività economica generale, ch'è caratteristica dei sistemi economici moderni. Gli attuali sistemi nazionali, attraverso i numerosi controlli pubblici, tendono appunto ad attuare sempre più tale forma di valutazione, anche se non applicano sempre un metodo razionale. Ne sono esempi notevoli i piani economici che taluni Stati hanno adottato, o anche le semplici direttive di produzione e consumo, favorite con le protezioni doganali, i crediti privilegiati, le esenzioni fiscali, ecc.; che sarebbero assurde se non fossero giustificate da valutazioni sociali.

zione non esclude però le valutazioni semplici dei beni per l'uso e per lo scambio, ma le integra, ponendole in relazione al più vasto equilibrio economico-sociale (1).

Abbiamo visto che il valore dei beni è determinato dalla loro corrispondenza ai bisogni umani, cioè dal rapporto tra elementi economici positivi ed elementi umani negativi. Quando tale rapporto viene turbato in qualche modo — o per uno sviluppo dei bisogni cui non corrisponde un aumento adeguato di beni o, caso pure comune, per un aumento del volume dei beni cui non corrisponde un adeguato sviluppo dei bisogni — si hanno fenomeni d'*insoddisfazione dei bisogni* o di *devalorizzazione dei beni* (2).

La rottura del rapporto tra i volumi dei beni e i volumi dei bisogni dicesi sovrapproduzione o sottoproduzione; fenomeni economici questi che corrispondono, rispettivamente, all'inflazione e alla deflazione nel campo finanziario. Per esempio si parla di sovrapproduzione di cotone quando il bene (cotone) viene prodotto in quantità eccedente a quella richiesta dal corrispondente bisogno, quando si rompe cioè il rapporto tra bene e bisogno, con una eccedenza del bene, che perde quindi di valore (3). Il caso opposto è quello della sottoproduzione, che è ugualmente

---

(1) Le differenze e le integrazioni tra i concetti di valore d'uso, di scambio e sociale, che qui ci siamo accontentati di accennare, verranno approfondite in un capitolo a parte. Per ora basta aver accennato a queste diverse categorie di valore ed aver visto quale è l'elemento comune a tutte; la corrispondenza del bene ai bisogni.

(2) Cfr. MENEGAZZI, *Per un sistema economico razionale*, nella raccolta di articoli; « Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale », Roma, Signorelli, 1934.

(3) In questo caso, se in corrispondenza ai beni eccedenti il bisogno si fossero sviluppati anche i valori finanziari, con la perdita di valore economico di tali beni perderebbero di valore anche i relativi elementi finanziari. Naturalmente si considera qui soltanto il caso che gli elementi finanziari non influiscano sulla domanda di beni, cioè si esclude l'ipotesi — che nell'economia basata sui liberi valori di scambio è la più comune — che al bisogno si sostituisca il potere d'acquisto. In quest'ultimo caso sorgerebbero problemi diversi.

squilibrio tra beni e bisogni, in cui si ha eccedenza di bisogni, che rimangono insoddisfatti.

È forse opportuno notare che anche la merce oro monetato è soggetta agli stessi fenomeni delle altre merci: troppo oro monetato sul mercato viene a turbare i rapporti interaziendali, come e più della sovrapproduzione di altre merci meno pregiate. Si consideri ad esempio il mercato degli Stati Uniti d'America, dove una parte notevole dell'oro della riserva viene reso sterile, appunto perchè non abbia a verificarsi una inflazione d'oro.

4. — L'essenza sociale dai valori umani a sua volta — come si ricava da quanto si è detto a proposito della gerarchia di elementi — è condizionata dai valori spirituali (etico-politici). Chiarisce il Toniolo che le facoltà dell'uomo sono « fisiche e psichiche » fra loro intrecciate (e proporzionate a tutti i bisogni stessi): e in esse « le facoltà psichiche — cioè intellettive (ragione) e morali (volontà) — informano quelle fisico-organiche; e danno perciò a tutta l'attività umana ed ai suoi risultati una *impronta spirituale* come esplicazioni non deterministiche, ma di *energie razionali*, e libere » (1).

Parlando poi dello svolgersi delle facoltà umane, il Toniolo, soggiunge: « Ciò massimamente in forza delle influenze multiformi delle cause esterne, cioè del mondo della natura e del mondo sociale, le quali tutte convergono sulle facoltà umane interiori, e provocano l'esercizio incessante, aggiungendo così alla *potenzialità primigenia* dello spirito, una *capacità effettiva* acquisita, che è figlia di educazione e di cultura » (2).

---

(1) Cfr. TONIOLO, *op. cit.*, pag. 227.

(2) Il TONIOLO prosegue affermando che « tale sviluppo delle facoltà umane è pur sempre limitato, negli individui, come nei popoli: con limiti relativi, a seconda del *momento storico*, e con limiti assoluti, inerenti alla *natura umana*, che non può trascendere se stessa, nè le sue proprie imperfezioni originarie; donde quel progresso di civiltà, che è indefinito, non sarà mai infinito, come escogitarono i dottrinari della rivoluzione francese, o certi seguaci recenti dell'evoluzionismo, o gli utopisti d'ogni tempo » (*op. cit.*, pag. 229). Non seguiamo

L'affermazione citata del Toniolo è di una importanza singolare, perchè egli, pur riconoscendo la forza delle facoltà fisico-organiche della vita umana, ha sentito l'esigenza di subordinarle alle facoltà psichiche (ragione e volontà), superando così ogni presupposto materialista e sensista della dottrina sociale in genere ed economica in ispecie.

In questo campo, il valore degli elementi umani viene determinato dal loro rapporto con gli elementi spirituali e quindi dai valori spirituali. Le forze fisico-psicologiche dell'uomo agiscono secondo la direzione ed entro i limiti ad esse fissati dai moventi etici e politici.

Siamo venuti così dimostrando quanto aveva noi affermato, — con riferimento alla gerarchia dei moventi e degli elementi — circa la *gerarchia dei valori*; ossia che: *l'essenza dei valori finanziari è condizionata dai valori economici; e l'essenza dei valori economici è condizionata dai valori umani (psico-fisiologici); e l'essenza sociale dei valori umani è condizionata dai valori spirituali (etico-politici)*.

È questa una legge che non ha eccezioni. Perchè non vi può essere valore finanziario se all'elemento finanziario non corrisponde un bene economico, e non vi può essere un valore economico se all'elemento economico non corrisponde un bisogno umano, nè vi può essere valore umano senza ch'esso sia determinato da valori etico-politici.

---

il Toniolo in questa tanto interessante esposizione dei moventi ed elementi etico-politici ed umani, perchè vogliamo ridurre il nostro campo all'indagine strettamente necessaria alla comprensione di alcuni principii fondamentali.



## CAPITOLO VIII.

### GERARCHIA DELLE VALUTAZIONI

#### § I. — *Forme di valutazione.*

1. — Dai criteri che ci servono per definire il valore hanno origine le valutazioni e gli avvaloramenti.

È importante precisare la distinzione tra valutazione ed avvaloramento. Tale distinzione può essere percepita solo quando si tenga presente che nella valutazione è insita l'idea di *confronto* tra il bene ed il corrispondente bisogno, o fra due e più beni; invece nell'avvaloramento è insita l'idea di *utilizzazione* di un bene al fine di soddisfare — in modo diretto o indiretto — il corrispondente bisogno.

La valutazione è quell'atto soggettivo — sia esso compiuto dal soggetto individuo o dal soggetto azienda o dal soggetto Stato — attraverso cui si determina il valore di un elemento economico. Siccome il valore di un elemento economico è fissato dalla sua corrispondenza diretta ad un bisogno, o dalla sua corrispondenza indiretta ad esso, attraverso una corrispondenza diretta con un altro elemento economico, la valutazione di un bene non è altro che un riconoscimento dell'esistenza e della forma di tali corrispondenze, cioè il riconoscimento e la determinazione dell'esistenza e delle caratteristiche del valore del bene,

L'avvaloramento invece è un'attività — e non più soltanto un giudizio come la valutazione — attraverso la quale si crea il valore, cioè si tende a far corrispondere un elemento econo-

mico positivo ad un bisogno umano. Mentre con la valutazione si riconosce il valore di un bene, con l'avvaloramento in sostanza si crea tale valore, cioè si utilizza l'elemento economico per la soddisfazione di un bisogno e quindi si valorizza il bene stesso in relazione al bisogno.

Per ora noi ci limitiamo a parlare delle valutazioni, che possiamo definire, sulla scorta di quello che si è detto sopra, come il *giudizio di valore*, cioè come il giudizio sulla corrispondenza diretta o indiretta di un determinato bene al bisogno. È evidente che, essendo il valore un rapporto a base essenzialmente soggettiva, il giudizio su di esso sia fondamentale.

2. — Le valutazioni possono essere di due specie, a seconda che siano relative alle condizioni del soggetto, oppure semplici considerazioni di rapporti oggettivi. Cioè la valutazione è sempre un giudizio del soggetto, e quindi esiste soltanto in quanto un soggetto la formula, ma avrà una forma e delle caratteristiche diverse a seconda che la sua determinazione si basi sulle diverse caratteristiche e condizioni del soggetto formulante (valutazioni d'uso) — cioè in sostanza sui suoi particolari bisogni e nel suo particolare modo d'intenderli — oppure sulle caratteristiche oggettive del rapporto fra bene e bene (valutazioni di scambio). Ossia le forme di valutazione possono essere relative o al punto di vista dei soggetti che le compiono oppure alla natura degli elementi il cui rapporto viene valutato. Nei due casi assumono caratteristiche notevolmente diverse e permettono una distinzione fra varie forme di valutazione.

3. — Un'altra distinzione tra le forme di valutazione che s'impone all'osservazione è quella basata sulla natura dei soggetti che la compiono. Da un punto di vista estremo si potrebbe dire che ogni valutazione è diversa a seconda del soggetto che la compie e in base alle sue particolari condizioni. Ma in realtà quello che interessa, se non si vuole giungere a qualche cosa di irrilevante, è determinare le diversità che esistono tra le valutazioni quando varia la *natura* del soggetto che le compie.

Questo esame importa la determinazione di quali siano i soggetti operanti e giudicanti nella vita economica. Per parlare di soggetti di valutazioni bisogna naturalmente parlare di soggetti di bisogni a cui possano corrispondere dei beni. Normalmente solo chi è soggetto di un bisogno può compiere la valutazione del bene che corrisponde a tale suo bisogno.

Il primo e più evidente soggetto di valutazioni — quello che nessuno può negare — è l'individuo. Abbiamo visto che i bisogni sono in gran parte bisogni individuali (anzi molti economisti tendono a ridurre tutto alla valutazione individuale); l'individuo esercita un'attività per ottenere i beni necessari a soddisfare tali suoi bisogni, e per far questo compie una valutazione. Accanto ad esso si pone, sin dalle prime indagini, come soggetto delle valutazioni economiche, lo Stato. Sulla sua qualità di soggetto economico si è discusso a lungo con discordi opinioni: ma ormai non si può negare che esistono dei bisogni collettivi e delle utilità sociali di cui lo Stato si fa interprete; che esso agisce per la soddisfazione di tali bisogni e per agire deve compiere delle valutazioni che avranno una portata sociale, ma che sono valutazioni squisitamente economiche.

Nella vita moderna il fenomeno economico non può ridursi al dualismo tra individuo e Stato. Infatti l'individuo tende ad osservare nei beni soltanto la loro corrispondenza ai suoi bisogni individuali, cioè tende a valutarli secondo l'uso, a determinarne il valore d'uso; lo Stato a sua volta si limita a fissare il valore sociale dei beni, cioè compie una valutazione puramente sociale. Nell'economia attuale il bene non si limita a corrispondere ai bisogni di un determinato individuo o di una determinata collettività, ma ha un'altra grande funzione: quella datagli dallo scambio. E lo scambio — che comprende i fenomeni di produzione oltre a quelli di permuta vera e propria — attribuisce ai beni scambiati una particolare forma di valore relativa al loro rapporto diretto, e solo indiretto con i bisogni. Ma si nota, soprattutto, che lo scambio con l'insieme dei suoi problemi implica l'esistenza di un altro soggetto di valutazione, e cioè l'azienda la quale sarà l'organo destinato ad attuare la pro-

duzione e lo scambio dei beni e che avrà perciò un determinato e particolare criterio di valutazione dei beni, diverso da quello statale (1). Abbiamo così distinto tre diversi soggetti di valutazioni economiche e quindi, dal punto di vista della natura dei soggetti, tre diverse forme di valutazione:

1) le valutazioni *individuali*, con cui l'individuo determina la corrispondenza del bene al suo bisogno singolo;

2) le valutazioni *aziendali*, con cui l'azienda (o l'impresa) determina il valore del bene in relazione ad altri beni;

3) le valutazioni *statali*, con cui lo Stato determina il valore sociale del bene, cioè la sua corrispondenza con i bisogni collettivi e individuali ordinati gerarchicamente, ossia con le accennate e più ampie valutazioni degli elementi positivi e negativi della società (2).

L'individuo, l'azienda, lo Stato posti di fronte allo stesso elemento compiono quindi valutazioni generalmente diverse. Tale diversità è relativa — come abbiamo accennato e come esamineremo meglio più tardi — all'organo che compie le valutazioni e alle condizioni dei bisogni che vengono confrontati con gli stessi beni.

---

(1) Va da sé che tale concetto di azienda — che supera; ma non contrasta con quello comune — è limitato alla considerazione della sua caratteristica di soggetto di un particolare tipo di valutazioni e quindi non implica nessun esame della sua struttura. Anzi, da questo punto di vista, anche il solo individuo può costituire un'azienda. Ed esso compie una valutazione aziendale tutte le volte che pone un elemento economico di fronte ad un suo bene, invece che di fronte al suo bisogno. Lo stesso si può dire per lo Stato.

(2) Questa distinzione ha una notevole importanza anche per poter meglio rilevare l'evoluzione delle concezioni economiche moderne. Difatti si tende ad evadere dalle valutazioni unilaterali delle vecchie teorie economiche, per le quali non esisteva che un solo tipo di soggetto dell'economia, il quale non poteva superare le valutazioni d'uso o di scambio, a seconda che assumesse maggiore importanza l'individuo o l'azienda. Le valutazioni ora vengono invece, dal semplice piano individuale dei rapporti d'uso o di scambio, a quello sociale dei rapporti valutati dallo Stato.

4. — Diverse sono pure le forme di valutazione relative alle categorie degli elementi e dei beni da valutare. Anche qui in un certo senso si può dire che esistono tante forme di valutazione quanti sono i rapporti che possono essere stabiliti tra i vari elementi della vita sociale: e cioè un numero indefinito per non dire infinito. Ma se ci limitassimo a questa constatazione dovremmo rinunciare ad approfondire la nostra visione della realtà. Abbiamo visto invece, fin dall'inizio, che gli elementi sociali non sono fra di loro eterogenei, ma che si possono raggruppare proficuamente — senza compiere opera arbitraria e senza negare per questo le diversità fra elemento ed elemento — in alcune categorie fondamentali. Abbiamo esaminato anche quali siano queste categorie e i criteri che le differenziano. Anche nel campo delle valutazioni è necessario basarci su questo concetto e su questa classificazione. È necessario cioè esaminare le forme di valutazione non in relazione agli innumerevoli rapporti che si vengono formando fra i diversi elementi sociali, ma in relazione alle categorie degli elementi e dei beni da valutare, o meglio in relazione all'ordine degli elementi sociali positivi e negativi che costituiscono tali rapporti. Si rileverà, anzitutto, che ad ogni categoria di elementi corrisponde una forma di valutazione. Solo in tal modo la distinzione delle valutazioni in base al criterio del loro oggetto, cioè dei rapporti a cui si applicano, può dare dei risultati di qualche valore.

Non c'è bisogno di ripetere qui anche per le valutazioni e per gli avvaloramenti, che ne sono la naturale conseguenza sul piano dell'azione, dimostrazioni analoghe a quelle fatte per precisare l'ordine e l'interdipendenza gerarchica degli elementi e dei moventi. Ci si può invece limitare ad alcuni rilievi sulla valutazione degli elementi sociali, considerata come giudizio relativo al quadro gerarchico che abbiamo posto a base della nostra indagine. Attraverso questi rilievi verremo d'altronde a determinare le norme di avvaloramento degli elementi sociali e, in particolare, di quelli economico-finanziari.

§ 2. — *Gerarchia delle valutazioni.*

1. — Abbiamo già detto che ad ogni categoria di elementi positivi o negativi — umani, economici e finanziari — fa riscontro una *forma di valutazione* dei beni corrispondenti. Questa forma di valutazione, che tiene conto esclusivamente della natura degli elementi il cui rapporto viene valutato, sarà poi diversa a seconda del soggetto che la compie e del fatto che l'elemento sociale venga posto in relazione con il corrispondente elemento negativo, o con un altro elemento positivo, o con tutti gli elementi sociali considerati nel loro ordine gerarchico.

Avremo così che, nell'ambito di ciascuna categoria di elementi, allorchè un bene viene posto in relazione con un bisogno umano, si attua una valutazione che dicesi *d'uso*; posto in relazione ad un altro bene si attua una valutazione di *scambio*; messo in relazione a tutti i bisogni e i beni del mercato disposti nell'ordine gerarchico si compie una valutazione che dicesi *sociale*. Le distinzioni che abbiamo fatte delle varie valutazioni dal punto di vista del soggetto (individuo, azienda e Stato) e dal punto di vista del rapporto valutato si coordinano quindi nell'ambito delle varie categorie di elementi sociali.

Una valutazione sarà quindi razionale soltanto quando venga compiuta secondo i criteri che qui abbiamo esposti, e cioè quando venga tenuto conto: *a)* della categoria in cui rientra l'elemento da valutare; *b)* del soggetto che compie la valutazione; *c)* della natura del rapporto su cui la valutazione si basa. Perciò — dal punto di vista sociale — è irrazionale voler ridurre ogni valutazione dei beni economici a semplici criteri finanziari, e la valutazione di fattori umani — come per esempio il lavoro — a semplici criteri monetari — come si attua nell'economia basata sui valori di scambio, — perchè tali valutazioni non tengono conto della direzione e dei limiti stabiliti agli elementi di una categoria da quelli della categoria superiore, in base ai quali debbono essere valutati anche i rapporti fra gli elementi. Le valutazioni monetarie definiscono anch'esse



dei rapporti, quelli di scambio, ma non quelli che sono i rapporti fondamentali intercorrenti fra le varie categorie di elementi; definiscono insomma dei rapporti secondari. Perciò le valutazioni di scambio si possono dire *valutazioni secondarie*, rispetto a quelle d'uso e sociali, che definiscono i rapporti fondamentali e che possono dirsi *valutazioni fondamentali*.

Saranno perciò valutazioni fondamentali dei vari elementi quelle che si riferiscono ai rapporti essenziali che tengono conto della loro gerarchia, secondo cui si coordinano questi elementi; rapporti retti dalla legge per cui gli elementi inferiori trovano la loro direzione e il loro limite negli elementi superiori. Valutazioni secondarie saranno invece quelle che si riferiscono a tutti gli altri rapporti che si possono manifestare, e che tendono a considerare gli elementi al di fuori dei necessari rapporti stabiliti dalla loro gerarchia; tali valutazioni quindi, se possono essere le valutazioni normali dal punto di vista dell'azienda, sono dal punto di vista sociale delle valutazioni incomplete, se non sempre irrazionali.

Per portare un esempio di questi due tipi di valutazioni, basta richiamarci alle differenze di concezione del sistema economico liberale e di quello corporativo. Nel sistema dei liberi valori di scambio, per esempio, i beni economici prodotti e messi in circolazione vengono valutati in base ad un criterio monetario, e cioè finanziario; il lavoro (fattore umano) in base al salario. Ma queste, in una economia razionale, sarebbero valutazioni secondarie. Se invece si considerasse l'elemento umano negativo cui corrisponde il lavoro e lo si confrontasse con i bisogni che l'elemento positivo prodotto potrebbe soddisfare, si compirebbe una valutazione fondamentale, come ora s'usa fare nel sistema corporativo.

Abbiamo detto che, dal punto di vista sociale, le valutazioni secondarie sono in genere irrazionali. Ma questo solo quando esse si sostituiscono alle valutazioni fondamentali, col risultato di dare spesso valutazioni socialmente erronee (1). Rien-

(1) Gli errori di un sistema economico basato su semplici valutazioni secondarie vengono esaminati nella seconda parte del volume.

trano invece anch'esse nel complesso insieme delle valutazioni sociali, quando vengono compiute nel quadro delle valutazioni fondamentali.

2. — Se ci si limita a valutare un bene secondo il suo uso individuale, esso assume, nella scala dei valori, un grado gerarchico corrispondente all'elemento negativo (bisogno) che soddisfa. E questa una valutazione semplice, è il primo aspetto di ogni valutazione: quella forma di valutazione che viene compiuta da ogni individuo che sente un bisogno, col paragonare al suo bisogno il bene e quindi valutandolo a seconda del grado occupato nella scala individuale dal bisogno cui corrisponde. Ma quando il bene che corrisponde a un bisogno individuale viene valutato, non più secondo la sua attitudine a soddisfare quel bisogno, ma anche secondo l'importanza del bisogno soddisfatto in rapporto a tutti i bisogni della società, e quindi secondo la natura e l'importanza della partecipazione del bene, col soddisfare il bisogno, all'equilibrio generale, allora il bene in parola assume, oltre che un grado di valore individuale, anche un grado di valore sociale. Per esempio, il bene pane, il cui uso corrisponde ad un bisogno umano (fame), assume un grado di valore individuale, relativo al grado del bisogno della persona che lo consuma, e un grado di valore sociale, relativo al bisogno che soddisfa messo in rapporto a tutti gli altri bisogni e beni della società.

Quindi, nella valutazione sociale di un elemento — che non viene compiuta dall'individuo, ma dallo Stato — è necessario riferirsi ai rapporti gerarchici dei valori d'uso di tutti gli elementi correlativi. Ossia bisogna tener conto di tutti gli elementi del mercato nazionale e della loro reciproca importanza, delle loro relazioni, dei loro rapporti, della loro gerarchia, per poter fissare il valore sociale di un elemento, cioè la sua importanza in relazione al fabbisogno nazionale.

Così, per ottenere la valutazione sociale dell'elemento economico « automobile », il soggetto dominante il mercato (lo Stato) deve tener conto di tutti gli elementi del mercato nei loro va-

lori d'uso (cioè nella loro corrispondenza ai bisogni) e nei loro rapporti gerarchici, e del costo reale (in lavoro) in rapporto col bisogno che soddisfa l'automobile. La valutazione sociale è quindi una valutazione complessa perchè tende a non trascurare nessun elemento, ed anche per questo motivo può essere compiuta soltanto dallo Stato, che in molti paesi si organizza corporativamente per rendere meno empiriche queste valutazioni, ossia più precise. È altresì l'unica valutazione che tende ad essere razionale, perchè è l'unica valutazione in cui ciascun elemento può essere inquadrato integralmente nella scala gerarchica di tutti gli elementi — positivi e negativi — e di tutti i loro rapporti (1).

3. — Nella considerazione dei rapporti tra fattori positivi e negativi si può estendere la visione alle condizioni passate (2) degli elementi, dei moventi e dei valori, che hanno determinato le presenti, e ai conseguenti fini prossimi futuri. In altre parole, si possono compiere delle valutazioni *retrospettive* e delle valutazioni *prospettive*.

Ogni soggetto può compiere valutazioni retrospettive e prospettive; ma con criteri e limiti diversi. Lo Stato può abbracciare tutte le condizioni dei rapporti del mercato: passate, presenti e future. Infatti, egli valuta la dinamica dei bisogni, direttamente oppure indirettamente, attraverso la dinamica del fabbisogno, in relazione allo sviluppo della vita sociale; e la dinamica dei valori di scambio, attraverso la dinamica dei costi e dei prezzi. Compie cioè una *traslazione* delle valutazioni, per cui assurge dalle valutazioni d'uso e di scambio alle valutazioni sociali. Operazione questa che sarà esaminata nella seconda

---

(1) Cfr. il capitolo « Formazione del reddito » nella nostra monografia: « *La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica* », Atti della S. I. P. S. Roma, 1938-39.

(2) Cfr. de' STEFANI e AMOROSO, *La logica del sistema corporativo*, Rivista Internazionale di Scienze Sociali, Milano, luglio 1933, pag. 398, e in *Archivio di Studi Corporativi*, 1933.

parte del volume. Basti per ora l'accento al fatto che componendo le valutazioni retrospettive e prospettive lo Stato giunge alla traslazione delle valutazioni, e quindi alla determinazione del valore sociale; senza dover rinnovare per ogni fenomeno le complesse valutazioni delineate, relative alla precisazione della nuova gerarchia dei beni in relazione ai rinnovantisi fini economico-sociali.

4. — La valutazione sociale, compiuta nel modo che abbiamo precisato, ha un'importanza fondamentale per stabilire le norme di avvaloramento dei beni e in genere degli elementi. Difatti, una volta che si sia definita una gerarchia dei valori e in base ad essa la graduazione di ogni valore, sia sul piano individuale che su quello sociale, tutte le valutazioni possono essere adeguate — ed anzi tendono ad adeguarsi — all'ordine così definito. Le valutazioni fondamentali dello Stato dovrebbero essere compiute soltanto tenendo presente questo ordine gerarchico e ad esso riferendo il rapporto da valutare.

Passando poi dalla sfera dei giudizi alla sfera dell'azione, le valorizzazioni degli elementi, che si basano sulla valutazione razionale compiuta su di essi, — coordinando alle valutazioni fondamentali le semplici valutazioni secondarie, quali le valutazioni finanziarie, che caratterizzano i sistemi basati sui valori di scambio — tendono all'avvaloramento generale degli elementi secondo il loro ordine gerarchico (1). Gli elementi vengono avvalorati seguendo la linea della loro valutazione e quindi — dato che la valutazione sociale si basa sul loro ordine gerarchico — l'avvaloramento avverrà secondo lo stesso ordine.

Si stabilisce così, sulla base delle valutazioni, la legge generale degli avvaloramenti che noi esamineremo più particolarmente tra poco: gli elementi sociali tendono a venire avvalorati

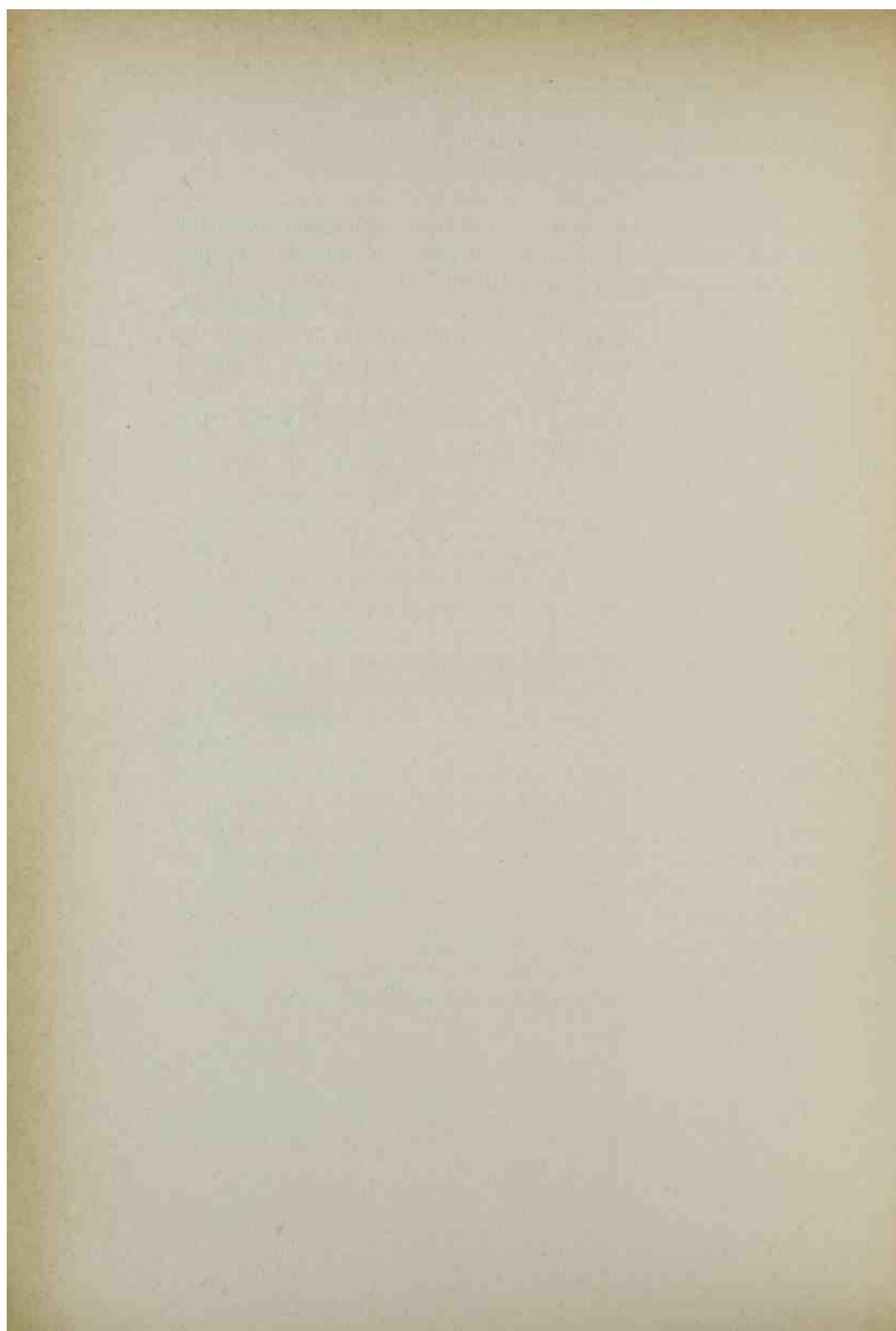
---

(1) Cfr. MENEGAZZI, *Direttive e deviazioni della politica economica e finanziaria*, Roma, Signorelli, 1936-XIV; e « *La distribuzione del reddito* », *op. cit.*

dallo Stato, dalle aziende e dagli individui, secondo la importanza, cioè secondo la loro gerarchia.

5. — Con la valorizzazione gerarchica degli elementi umani, economici e finanziari, viene a costituirsi un rapporto fra quegli elementi positivi e negativi del mercato da noi considerati, che è il miglior rapporto possibile; cioè un rapporto tra elementi positivi e negativi in cui si tende all'equilibrio degli uni con gli altri, e si attua il loro massimo avvaloramento, cioè la migliore utilizzazione e soddisfazione.

Sicchè l'anzidetto sistema di valutazione indica la via attraverso cui si tende all'*equilibrio sociale generale*.





## CAPITOLO IX.

### LEGGI GENERALI DI AVVALORAMENTO E LORO GERARCHIA (1)

§ 1. — *Dal punto di vista delle valutazioni dei soggetti:  
individui e aziende.*

1. — Definite le diverse forme di valutazione relative alle caratteristiche e alle condizioni del soggetto valutante o alla natura dei rapporti fra gli oggetti valutati, dobbiamo esaminare secondo quali leggi si compie l'avvaloramento degli elementi che sono oggetto delle valutazioni. Bisogna distinguere a questo proposito gli avvaloramenti individuali e aziendali, compiuti in base alle rispettive valutazioni d'uso o di scambio, dagli avvaloramenti sociali, compiuti in base ad una valutazione che tenga conto dell'ordine gerarchico degli elementi, dei moventi e dei valori sociali.

Per quanto riguarda le valutazioni individuali e aziendali, abbiamo ormai più volte ripetuto che esse corrispondono rispettivamente a quelli che la scienza economica classica chiamò i valori d'uso e i valori di scambio: l'individuo valuta il bene in relazione ad un bisogno, cioè in rapporto al suo uso; l'azienda lo valuta in relazione ad un altro bene, e cioè in rapporto allo scambio. Abbiamo osservato pure che tra i due criteri di valu-

---

(1) In questo capitolo si ripresenta gran parte del nostro articolo: *Per un sistema economico razionale*. Roma, 1934.

tazione c'è un'intima connessione, data dal comune riferimento — diretto o indiretto — alla graduazione dei bisogni.

Nonostante il comune riferimento agli stessi elementi per le due forme di valutazione, esse sono state profondamente distinte nella teoria economica e più ancora nella prassi, dove hanno dato luogo a due sistemi — mai completamente realizzati — ma postulati nettamente sulla base, l'uno dei lavori d'uso, l'altro dei valori di scambio (1). Se noi consideriamo il valore d'uso come l'utilità dei beni e il valore di scambio come la potenza di scambio dei beni stessi o — se si tratta della moneta come bene — il generale potere d'acquisto della moneta (cioè paretianamente il *prezzo* del bene o della moneta) (2), possiamo distinguere i vari sistemi economici a seconda che in essi l'orientamento della produzione, e dell'attività economica tutta, risulta tendente con prevalenza ai valori d'uso o ai valori di scambio. Ciò che, secondo la teoria, dovrebbe verificarsi in forma integrale rispettivamente in regime comunista e in regime liberale.

Nei due casi tipici si riscontrano, in conseguenza del diverso orientamento, delle notevoli differenze fra le varie proporzioni di valorizzazione dei beni, e conseguentemente delle relative soddisfazioni di bisogni. Perchè nel sistema retto dei valori d'uso la direzione e il limite dell'attività economica sono indicati dai bisogni; mentre nel sistema retto dai valori di scambio la direzione e il limite dell'attività economica — e particolarmente quelli della produzione e dello scambio dei beni — son indicati dal potere di acquisto relativo ai bisogni stessi.

Per facilitare il confronto fra le diverse forme e proporzioni della valorizzazione dei beni e del soddisfacimento dei bisogni, e quindi per determinare le leggi di avvaloramento relative ai due sistemi, è opportuno aver ben presente la graduazione dei bisogni a cui si riferiscono i fenomeni da esaminare. Si potreb-

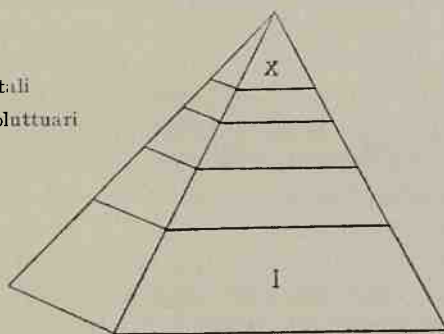
(1) Cfr. MENEGAZZI, *L'essenza di due opposti sistemi economici*, cit.

(2) Cfr. PARETO, *Manuale*, cit., pag. III, pag. 28-29 e 156-157.

be a tal fine delineare per ogni collettività una piramide dei bisogni, tale da consentire la rappresentazione approssimativa del volume e del grado dei bisogni che i diversi fattori economici disponibili, usati singolarmente o combinati, dovrebbero soddisfare.

Per avere una rappresentazione ben chiara della graduazione dei bisogni nelle singole collettività ed in determinati momenti, sarebbe necessario poter distinguere i bisogni diretti per gruppi relativi ai diversi moventi; e quindi fissare per ogni gruppo di bisogni un indice della sua importanza, cioè dare ad ognuno di essi un grado sulla misura dei bisogni considerata più razionale in rapporto alla gerarchia dei moventi. Per poi raggruppare gli stessi bisogni, che gravano, come fabbisogno di un bene per la collettività in esame, sul mercato. Dopo queste distinzioni e graduazioni, si dovrebbe comporre con ogni gruppo uno strato, di una superficie e di uno spessore proporzionati alla sua importanza, cioè proporzionati al rapporto esistente fra il «grado» d'importanza del gruppo e quelli degli altri, che formano, nel loro insieme, il fabbisogno totale della collettività.

I: Bisogni vitali  
X: Bisogni voluttuari



Sovrapponendo poi i vari strati in cui risulterebbero raggruppati i bisogni simili, in ordine decrescente d'importanza, si otterrebbe una piramide che possiamo chiamare la piramide dei bisogni, e che esprimerebbe la graduazione del fabbisogno collettivo, la cui base risulterebbe formata dai bisogni di primo grado (bi-

sogni vitali) ed il vertice da quelli di ultimo grado (bisogni voluttuari).

È evidente che questa piramide, cioè la graduazione dei bisogni che essa rappresenta, varia di struttura da mercato a mercato, e che, anche nello stesso mercato, è in mutamento continuo. Infatti, poichè i bisogni sono in continua trasformazione — per i mutamenti della massa della popolazione, per lo sviluppo della struttura economica e sociale, ecc. — mutano gli elementi che determinano le piramidi dei bisogni, anche i rapporti esistenti fra i vari gruppi di bisogni componenti la stessa piramide e fra quelli componenti le varie piramidi.

Con questa forma di rappresentazione, si vuol rendere più evidente il nostro pensiero e più facile l'esame delle varie forme di avvaloramento dei beni e conseguentemente di soddisfazione dei bisogni. Riportandoci ai due criteri di valutazione cui abbiamo accennato, lo studio dell'influenza di tali valutazioni sulla piramide dei bisogni ci consente di fare dei rilievi sulle forme di soddisfazione dei bisogni e di valorizzazione dei fattori economici nei due sistemi accennati, in cui le organizzazioni tecniche e i processi produttivi sono dati identici.

2. — Si potrebbero fare a questo proposito tante osservazioni diverse quante sono le combinazioni fra bisogni e beni nello stesso sistema ed in sistemi diversi. Ma per giungere a precisare le leggi fondamentali dell'avvaloramento dei beni economici, ci è sufficiente considerare pochi fenomeni essenziali e trarne le necessarie conseguenze.

Nel sistema economico retto dai valori d'uso, nel quale l'attività economica viene orientata secondo i bisogni da soddisfare, si verifica teoricamente un rapporto tra beni e bisogni per cui:

a) nel caso che i fattori economici siano disponibili in volume e qualità superiori o corrispondenti al grado d'importanza dei gruppi di cui è formata la piramide dei bisogni, questi vengono completamente soddisfatti;

b) nel caso che il volume e la qualità dei beni economici disponibili siano inferiori al grado d'importanza dei gruppi for-

manti la piramide dei bisogni, si tende a soddisfare — fino all'esaurimento dei fattori economici — i bisogni primari e si trascurano i bisogni che si trovano in vetta alla piramide, cioè alcuni bisogni secondari. Ciò si ricava logicamente dalla considerazione del fatto che i criteri d'uso, relativi alla gerarchia dei moventi, portano a soddisfare prima i bisogni più sentiti. Se non intervengono valutazioni d'altro genere a turbare questi rapporti, verranno soddisfatti per primi i bisogni che si trovano alla base della scala, cioè che rivestono più importanza, più intensità o più urgenza. Gli altri, quelli secondari, lo saranno solo se ed in quanto rimangano elementi economici atti a soddisfarli.

Invece, nel sistema economico retto da valori di scambio, la soddisfazione dei bisogni avviene in forma differente; perchè in tale sistema, la direzione e il limite dell'attività economica non sono in funzione diretta dei bisogni, ma sono condizionati, oltre che dall'importanza del bisogno e dalla rarità del bene, anche dal potere d'acquisto del consumatore: potere di acquisto che è relativo alla struttura e dinamica dell'economia di scambio. Nell'attuale tipo di economia di scambio, il potere d'acquisto è basato principalmente sulla politica e sulla tecnica della moneta e del credito (1).

Quindi nel sistema basato sui valori di scambio, in cui i beni vengono avvalorati non soltanto in funzione della loro capacità a soddisfare i bisogni, ma anche in funzione del potere d'acquisto di cui si dispone per ottenerli, si verifica:

a) nel caso che i fattori economici siano disponibili in volume e qualità superiori o corrispondenti ai bisogni dei gruppi che costituiscono la piramide, i bisogni possono essere soddisfatti in tutto o in parte secondo che ad essi corrisponda e non corrisponda il potere d'acquisto erogabile. Infatti, in regime di scambio, i prodotti sono ceduti agli acquirenti, cioè solamente a quelli fra i bisognosi che dispongono di un potere d'acquisto

---

(1) Cfr. in proposito i nostri « *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia* », e « *Principii della finanza autarchica* », cit.

corrispondente al bisogno. Sicchè, se il potere d'acquisto fosse distribuito in proporzione ai bisogni ed alla loro importanza, questi potrebbero essere soddisfatti completamente; altrimenti, se fosse distribuito irrazionalmente, alcuni abbienti potrebbero soddisfare tutti i loro bisogni primari e secondari, fino alla vetta della piramide, e resterebbero invece insoddisfatti i bisogni dei meno abbienti, anche se si trattasse dei loro bisogni primari;

b) nel caso poi di insufficienza dei fattori economici in rapporto alla piramide dei bisogni, detto fenomeno si accentuerebbe, fino a consentire l'esistenza nello stesso sistema economico di livelli individuali di vita elevatissimi e di livelli bassissimi: del lusso da una parte e dell'indigenza dall'altra. Cioè il bisogno scomparirebbe, non sarebbe soddisfatto, ove mancasse un corrispondente potere d'acquisto.

Confrontando le forme di soddisfacimento dei bisogni nei due sistemi, determinate dalle differenti direzioni e dai differenti limiti posti alle attività economiche che si svolgono in essi dal diverso modo di valutazione — restando immutate le soluzioni dei problemi dell'organizzazione delle imprese — si può rilevare una *legge della soddisfazione dei bisogni*, secondo la quale: *gli stessi fattori economici possono soddisfare un diverso volume di bisogni: maggiore se valorizzati secondo il sistema retto da valori d'uso, minore se valorizzati secondo il sistema retto da valori di scambio*. Cioè si ricava che l'orientamento teorico dell'attività economica è più razionale nel primo che nel secondo sistema.

3. — I fenomeni relativi al soddisfacimento dei bisogni, che abbiamo or ora accennati, consentono — se esaminati da differenti punti di vista — di rilevare altri rapporti costanti tra gli stessi fattori economici e gli stessi bisogni, considerati però in sistemi diversi.

Abbiamo visto che nel sistema dei valori d'uso gli elementi economici esistenti vengono sempre a soddisfare i bisogni che rivestono maggiore importanza, mentre nel sistema economico basato sui valori di scambio, i fattori economici verranno a soddisfare soltanto i bisogni cui corrisponde un potere d'acqui-



sto. Ma sappiamo pure che un elemento economico viene valorizzato solo dal fatto di essere posto in condizioni tali da soddisfare un bisogno e, nel caso che attui questo soddisfacimento, avrà una valorizzazione tanto maggiore quanto più importante è il grado del bisogno da esso appagato.

Se ne deduce quindi che, mentre nel sistema dei valori d'uso possono essere valorizzati tutti i fattori economici corrispondenti ai bisogni — perchè tutti tendono a soddisfarli — nel sistema dei valori di scambio possono essere valorizzati soltanto quelli fra i fattori che, oltre a corrispondere ai bisogni, corrispondono pure al relativo potere d'acquisto, e anche in questo caso solo quando il potere d'acquisto venga erogato per la soddisfazione di bisogni e non altrimenti impiegato per ragioni di previdenza o di risparmio.

Quando, in un sistema economico retto dai valori di scambio, il potere d'acquisto non è proporzionato ai fattori economici, ma è insufficiente, questi fattori non vengono tutti ed interamente valorizzati. E quando il potere d'acquisto, pur essendo abbondante, è male distribuito fra i vari settori economici, la scarsità di un settore in rapporto ad altri settori modifica e riduce la possibilità di valorizzazione dei fattori economici di tutti i settori del sistema.

Tale valorizzazione dovrebbe essere invece completa in un'economia basata sui soli valori d'uso, perchè qui non sorgono i problemi che abbiamo visti e non può esistere alcuna differenza tra un settore economico ed un altro, dato che, in tutti, gli elementi economici tendono a soddisfare i bisogni fino a loro esaurimento, e a soddisfare per primi i bisogni più importanti,

Si può formulare così la *legge della valorizzazione dei fattori economici nei vari sistemi*, che può enunciarsi in questo modo: *eguali fattori economici, posti in relazione alla stessa piramide dei bisogni, ma nell'ambito di sistemi economici retti diversamente — l'uno retto dai valori d'uso e l'altro dai valori di scambio — vengono valorizzati in quantità e forma differenti.*

4. — Un'altra osservazione si può fare a proposito dei fenomeni che stiamo studiando, riferentesi al valore dei beni nei diversi sistemi. Nel sistema economico basato sui valori d'uso il bene è messo in rapporto soltanto col bisogno e quindi il suo valore è definito soltanto da questo rapporto: un bene vale in quanto soddisfa il bisogno, e il maggiore o minor valore è dato dal volume e dall'importanza dei bisogni che esso soddisfa. Il problema è invece molto più complesso nel caso dei valori di scambio perchè nel sistema retto da questi il bene — come abbiamo visto — è valorizzato in base al suo rapporto non solo col bisogno ma anche col potere d'acquisto. Il rapporto col potere d'acquisto significa rapporto con i beni con cui può venire scambiato: il valore del bene sarà quindi dipendente dal volume e dall'importanza dei beni che si possono ottenere in cambio. E siccome il rapporto di scambio è basato anzitutto sul criterio della rarità — assoluta e relativa al sistema del potere d'acquisto — e soltanto attraverso questo dal criterio dell'utilità, si avrà una ulteriore determinazione del valore del bene in base alla sua maggiore o minore rarità in rapporto sia al bisogno che al potere d'acquisto. Da ciò si può rilevare una *legge del valore dei beni*: *in un sistema economico retto dai valori d'uso, il valore di un bene viene fissato dal volume e dall'importanza dei bisogni che esso soddisfa: ma in un sistema economico retto dai valori di scambio, il valore di un bene viene stabilito dal suo rapporto con i beni che si possono ottenere in cambio, e viene anche determinato dalla sua rarità, in rapporto al bisogno e al potere d'acquisto corrispondenti.*

Nei sistemi retti da valori di scambio si possono verificare fenomeni che sono la negazione dell'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali: può essere limitata la produzione dei beni, o persino, essi possono essere distrutti, per evitare che l'eccedenza della loro massa sulla domanda, venendo posta sul mercato, causi una diminuzione del valore di scambio di tutta la merce. E ciò si attua con una certa frequenza nei paesi del supercapitalismo, anche se al maggior prodotto corrispondono dei bisogni di persone che non hanno però un sufficiente potere di acquisto.

Si verifica pure un altro fenomeno notevole: mentre aumenta

il valore d'uso d'un bene può diminuire il suo valore di scambio, come, per esempio, è avvenuto per le terre in Italia, nel periodo precedente all'allineamento della lira: mentre fervevano le opere di miglioramento agrario, che aumentavano la loro produttività, cioè il loro valore d'uso, diminuivano invece, per il crollo dei valori nel mercato internazionale, i prezzi di mercato delle terre stesse, ossia il loro valore di scambio.

5. — Così si può giungere e formulare una *legge* che approssimativamente potrebbe dirsi *della devalorizzazione degli elementi economici: la produzione oltre i limiti dei bisogni, e la contrazione del potere di acquisto entro i limiti dei bisogni e della produzione, causano la devalorizzazione dei beni.*

Infatti, tanto in un sistema retto dai valori d'uso, quanto in un sistema retto dai valori di scambio, la produzione può superare i limiti posti ad essa dalla piramide dei bisogni, nel qual caso i beni prodotti oltre la piramide dei beni — non essendo impiegati per la soddisfazione di bisogni — restano devalorizzati.

Ma questo fenomeno ha meno probabilità di verificarsi in un sistema economico retto dai valori di uso, perchè in un tale sistema l'attività economica è diretta al soddisfacimento dei bisogni, e quindi tende a proporzionarsi ad essi. E se il limite dei bisogni venisse superato momentaneamente dalla produzione, l'eccedenza sarebbe quasi sempre tale da poter essere mantenuta, per molti prodotti, nei limiti delle riserve. In un sistema retto dai valori d'uso, solamente degli errori tecnici possono portare alla rottura dell'equilibrio tra i vari rami della produzione, la cui complementarità, sia pel processo di produzione, sia per la soddisfazione dei bisogni, è troppo nota per essere qui ricordata. E questi errori possono ostacolare il funzionamento del sistema. Naturalmente, in tale sistema non si può verificare però la devalorizzazione dei beni per insufficienza di potere d'acquisto.

La devalorizzazione dei beni può avvenire con maggiore facilità in un sistema economico retto dai valori di scambio. Infatti, in questo la produzione, essendo orientata da calcoli indi-

retti sul volume del potere di acquisto relativo al volume dei bisogni, può superare talvolta il limite dei bisogni stessi, o rimanere sotto tale limite, seguendo indici del potere di acquisto errati.

È noto che gli indici più palesi del potere d'acquisto relativo ai bisogni convergenti su di un mercato sono i prezzi dei beni con cui tali bisogni vengono soddisfatti. Ma l'andamento dei prezzi non è sempre regolare. Talora i prezzi continuano a salire o si mantengono alti anche quando i beni sono prodotti oltre il limite dei bisogni per un fenomeno di rischiosità o un contemporaneo sviluppo degli elementi finanziari. E perciò la produzione può superare i limiti della piramide dei bisogni. E il prodotto, non trovando nessun bisogno ad esso corrispondente, può restare inutilizzato, devalorizzato.

Nello stesso sistema, il fenomeno che avviene per il superamento del limite posto dalla piramide dei bisogni, può avvenire anche per una contrazione del potere d'acquisto relativo ad uno o più beni. Possono cioè verificarsi fenomeni di sottoproduzione, per errori nella formazione e distribuzione del potere d'acquisto (1). Infatti, nel sistema basato sui valori di scambio realizzantesi automaticamente, gli avvaloramenti sono dominati da valori finanziari e perciò si possono verificare due casi di errata delimitazione delle attività economiche:

a) se gli elementi finanziari sono esuberanti in rapporto agli elementi economici l'attività economica può essere stimolata oltre la corrispondenza del bene al bisogno, ossia si può avere una devalorizzazione di elementi economici per sovrapproduzione;

b) se invece gli elementi finanziari sono insufficienti in rapporto agli elementi economici, l'attività economica resta sotto il limite della corrispondenza fra beni e bisogni.

Sarebbe interessante indagare come i fenomeni dovuti ad una produzione di beni e di elementi finanziari superiore o inferiore ad un determinato limite — sul quale si verifica l'equilibrio della produzione con il potere d'acquisto adeguato ai corrispon-

---

(1) Cfr. la nostra « *Distribuzione del reddito* », cit.

denti bisogni — abbiano sviluppi e conseguenze impreviste. Ma ciò sarà approfondito nella seconda parte del volume, in cui si esamina l'equilibrio economico-finanziario.

Per ora, quanto abbiamo esposto ci consente di riconfermare che la principale fra le cause determinanti le differenze tra le forme e tra i limiti di soddisfazione degli stessi bisogni e di valorizzazione degli stessi beni costituenti un mercato, è la loro valutazione, che varia nei diversi sistemi economici, e su cui si basano le leggi di avvaloramento dei beni.

6. — Si sono considerati così gli avvaloramenti relativi ai criteri di scambio e a quelli d'uso, facendo l'ipotesi di un mercato atomizzato, in cui si presentassero i bisogni di un individuo o di una collettività indipendentemente dall'esame dei rapporti che esistono tra i vari membri di questa collettività, e quindi dei bisogni e dei fini che essa si può porre; e indipendentemente anche dallo studio della gerarchia degli elementi sociali.

Se si tien conto di questi nuovi fattori, che nella vita reale sono continuamente e profondamente presenti, bisogna uscire sia dalla semplice valutazione d'uso che da quella di scambio. L'una si basa infatti soltanto sull'elemento soggettivo del rapporto tra bene e bisogno, e l'altra integra o disintegra questo rapporto con valutazioni monetarie; ma trascurano ambedue i vincoli che intercorrono fra il bene e tutti i bisogni, fra il bene e tutti i beni. Questi vincoli e questi rapporti — come abbiamo detto — non possono essere valutati che dallo Stato, e gli avvaloramenti ad essi relativi non possono essere compiuti che dallo Stato. S'impone quindi l'esame delle valutazioni sociali, valutazioni relative a rapporti oggettivi, e delle norme di avvaloramento che nascono da tali valutazioni.

Tuttavia, prima di passare a tale esame, conviene vedere in che senso anche la valutazione d'uso non sia accettabile da sola in una teoria economica che voglia tener conto di tutti gli aspetti della realtà. Anzitutto, si può osservare che il rapporto tra bene e bisogno non è e non può essere — nella vita economica ba-



sata sulla divisione del lavoro — il solo rapporto che si ponga quando si tratta di valutare ed avvalorare un bene. Con esso non si tiene conto di un elemento importantissimo: quello finanziario; elemento che non solo interviene in tutto il processo di produzione e di scambio, ma che stabilisce, come si è già visto, dei limiti e delle condizioni all'avvaloramento degli elementi economici. Come non si può negare il bisogno per ridurre tutto il processo economico in termini di potere d'acquisto, così non si può ridurre lo stesso processo ai soli rapporti fra bene e bisogno, dimenticando o trascurando l'esistenza e la funzione degli elementi finanziari. È questo uno degli errori fondamentali del comunismo teorico, errore che lo ha portato all'accennato superamento della sua prima applicazione.

In secondo luogo, il sistema basato sui valori di uso non vede che l'attività rivolta al bene corrispondente ad un determinato bisogno ha continue interferenze con le attività di avvaloramento di tutti gli altri beni, e quindi il bene deve essere valutato ed avvalorato in relazione a questi altri beni; e che — d'altra parte — siccome nel sistema ogni bisogno è congiunto a tutti gli altri e riunito con essi in una scala gerarchica, non si può parlare di corrispondenza di un bene ad un determinato bisogno isolato, ma bisogna vedere tale corrispondenza nelle sue interferenze e nei suoi rapporti con tutta la scala dei bisogni. Non si compie cioè, nella valutazione d'uso, l'esame dei rapporti oggettivi di mercato tra beni e tra bisogni.

Tutto ciò significa che nel sistema dei valori d'uso non si considerano altre forme di valutazione; nè si tiene conto della partecipazione dello Stato alla vita economico-sociale, nè delle valutazioni che esso può e deve compiere in relazione ai suoi bisogni, ai suoi fini, alla sua funzione sociale. Le valutazioni dello Stato saranno naturalmente valutazioni complessive, e cioè sociali, dove rientrano tanto i valori d'uso quanto quelli di scambio.



§ 2. — *Dal punto di vista delle valutazioni relative  
a rapporti oggettivi: valutazioni sociali.*

1. — Dal punto di vista delle valutazioni relative a rapporti oggettivi, si debbono ricercare le leggi di avvaloramento degli elementi sociali, tenendo presente l'ordine gerarchico degli elementi, dei moventi, dei valori sociali e quindi anche delle relative norme di valutazione, definite nei precedenti capitoli.

Da quanto si è esposto finora appare evidente che, in un ordine sociale razionale, la valutazione di ogni tipo di elementi non deve essere attuata in modo arbitrario, ma si deve compiere secondo valutazioni e direttive stabilite da precise leggi. Dobbiamo ricercare appunto quali siano queste leggi e che funzione esse esplicino nell'insieme dell'attività attraverso la quale lo Stato determina l'avvaloramento degli elementi sociali.

Si è già osservato che gli avvaloramenti sono determinati da rapporti — diretti o indiretti — fra elementi positivi ed elementi negativi, così come le valutazioni da cui esse traggono origine: sono cioè relativi alle funzioni che hanno gli elementi positivi in relazione agli elementi negativi, nella reintegrazione di rapporti o equilibri finanziari, economici, umani e politici. Infatti gli elementi positivi reali hanno una funzione nella vita sociale in quanto tendono ad eliminare o a ridurre gli elementi negativi cui corrispondono; e tale funzione si esplica nel ristabilimento dell'equilibrio che gli elementi negativi — cioè le « deficienze », cioè i bisogni in senso lato — creano con la loro esistenza. E gli elementi positivi riflessi (finanziari) hanno una funzione relativa all'integrazione di rapporti economici.

Si è detto pure, parlando del concetto di bisogno, che ogni elemento negativo ha una funzione sociale in quanto lo si può considerare come uno stato di insoddisfazione, di mancanza, e quindi in quanto richiede un elemento positivo per la sua soddisfazione: esso è cioè una rottura — sia pure infinitamente piccola — dell'equilibrio che definiremo sociale e di quello della particolare categoria di elementi cui fa parte. Questo

equilibrio viene ristabilito, o per lo meno tende ad essere ristabilito, attraverso la valorizzazione — cioè l'utilizzazione, l'impiego — dell'elemento positivo corrispondente a tale deficienza. I vari elementi positivi tendono così a reintegrare l'equilibrio delle varie categorie di elementi che è stato rotto dalla formazione di un elemento negativo. E il loro avvaloramento si basa appunto su tale funzione sociale: è la realizzazione di tale funzione.

Quindi la *direzione* dell'attività di avvaloramento coincide con la funzione che l'elemento sociale assume nel ricomporre un equilibrio, e il *limite* entro cui tale attività può esercitarsi è determinato dal raggiungimento dell'equilibrio stesso. In altre parole l'avvaloramento di un bene ha per scopo il ripristino dell'equilibrio sociale — sia esso l'equilibrio generale o l'equilibrio di una particolare categoria di elementi sociali — rotto dall'esistenza di elementi negativi: l'avvaloramento di ogni elemento tende a raggiungere questo equilibrio. D'altra parte il raggiungimento dell'equilibrio stesso significa l'esaurimento della funzione sociale dell'elemento, e quindi è il limite oltre il quale l'attività di avvaloramento non ha motivo nè possibilità di esistere.

2. — Queste osservazioni da noi fatte per l'avvaloramento degli elementi in generale, si possono riferire ai diversi tipi e alle diverse categorie di elementi sociali. Così noi osserveremo che:

a) la direzione e il limite dell'attività finanziaria sono relativi alla funzione che hanno gli elementi finanziari in rapporto allo scambio di valori economici. Questi elementi tendono infatti — come si è visto — ad integrare i rapporti di valore monetario dei beni scambiati fra le aziende: quando cioè si forma tra le aziende, negli scambi interaziendali, uno sfasamento di carattere economico, tale sfasamento verrà integrato da un elemento finanziario. Il che vuol dire che funzione degli elementi finanziari è la ricomposizione dell'equilibrio dei rapporti economici tra le aziende, attraverso l'integrazione degli scambi. Quindi l'attività di avvaloramento degli elementi finanziari sarà diretta a realizzare questa funzione, a compiere l'integrazione degli scambi inte-

raziendali con un bene che l'elemento finanziario rappresenta nel tempo e nello spazio; e il limite di tale attività sarà dato dal raggiungimento dell'equilibrio negli scambi economici tra aziende. Dalla funzione degli elementi finanziari deriva quindi, come già si espone, il loro valore e la direzione e il limite del loro avvaloramento.

Ad esempio, si consideri una emissione di obbligazioni (attività finanziaria). Una impresa non è in grado di dare ad un'altra, in un determinato momento, tanti beni economici quanti questa ne chiede in cambio del bene desiderato. In luogo dei beni mancanti essa allora emette un'obbligazione (elemento finanziario). Compie l'integrazione dello scambio di elementi economici (dei beni) con un elemento finanziario (credito). Crea così un elemento finanziario, che avrà il valore nominale monetario corrispondente alla differenza dei valori monetari dei beni scambiati; e avrà un valore effettivo — dato che l'elemento finanziario rappresenta sempre un elemento economico — corrispondente al bene economico che l'azienda debitrice darà, in un secondo tempo, all'azienda creditrice. L'elemento finanziario viene avvalorato attraverso la sua funzione di saldo degli sfasamenti economici tra le aziende, e tale avvaloramento trova un limite nel momento in cui l'azienda debitrice salda il suo debito con un bene economico;

b) la direzione e il limite dell'attività economica sono relativi alla funzione che hanno gli elementi economici in rapporto alla efficienza dei valori umani. Funzione quindi relativa alla formazione di elementi economici positivi (prodotti del lavoro) e alla eliminazione di elementi umani negativi (soddisfazione di bisogni).

Gli elementi economici hanno anzitutto la funzione del soddisfacimento dei bisogni umani; cioè debbono tendere a reintegrare l'equilibrio degli elementi umani, rotto dall'esistenza di bisogni, o dalla possibile manifestazione di essi. Ma se questa è la funzione degli elementi economici rispetto agli elementi umani negativi, non bisogna dimenticare che gli elementi economici, anche se offerti dalla natura, sono avvalorati da un ele-

mento umano positivo, il lavoro. In sostanza il bene economico avrà un valore determinato dalla maggiore o minore soddisfazione di bisogni umani da esso compiuta e dal maggiore o minore impiego di lavoro necessario per la sua produzione, e quindi, indirettamente, per la soddisfazione del bisogno o per una più elevata efficienza umana.

Così l'attività di avvaloramento del bene economico avrà per direzione e limite il bisogno umano da soddisfare o evitare e l'impiego di energie umane (dette lavoro) corrispondente al bisogno presente o prospettivo ;

c) la direzione e il limite dell'attività umana sono relativi alla funzione sociale che gli elementi umani hanno in rapporto alla formazione dei valori etico-politici, ossia alla funzione relativa all'avvaloramento sociale degli elementi psico-fisiologici. L'attività umana infatti ha un valore spirituale individuale e collettivo in rapporto ai supremi fini ed equilibri. Tale azione ha nell'equilibrio individuale e sociale — che sarebbe fuori luogo specificare — la direzione e il limite dell'avvaloramento degli elementi umani (psico-fisiologici).

### § 3. — *Gerarchia degli avvaloramenti.*

I. — Ma queste singole indicazioni di direzioni e limiti delle attività di avvaloramento — che abbiamo esposte separatamente per le varie categorie di elementi — hanno fra loro una connessione, nella quale s'individuano appunto le leggi dell'avvaloramento sociale degli elementi, che vengono in sostanza a formare un'unica grande legge: quella dell'avvaloramento gerarchico.

Si osserva infatti che le direzioni e i limiti delle varie forme di avvaloramento per le diverse categorie sociali non sono del tutto indipendenti gli uni dagli altri, anzi tendono a inserirsi gli uni negli altri, a coordinarsi, a inquadrarsi in un'unica grande direzione dell'avvaloramento di tutti gli elementi sociali, che si può formulare sotto il nome di *legge degli avvaloramenti gerarchici*: la direzione e il limite di ogni avvaloramento di elementi

*sociali si realizzano in modo che le valorizzazioni di elementi gerarchicamente superiori dominino quelle degli elementi inferiori dal punto di vista sociale, e che tutte si integrino nel determinare l'equilibrio individuale in una società equilibrata.*

A questa legge generale si arriva attraverso l'esame delle singole forme di avvaloramento e delle loro connessioni, esame che ci permette di rilevare anche le varie leggi particolari di avvaloramento per ogni categoria di elementi. Si osservi infatti che :

a) *l'avvaloramento degli elementi umani rientra nel dominio dell'etica individuale (morale) e sociale (politica) e delle sue leggi, le quali condizionano la vita psico-fisiologica individuale, familiare e della razza. E ciò affinché ogni elemento psico-fisiologico concorra alla formazione razionale di equilibri etico-politici, e s'inserisca nel quadro di un superiore equilibrio spirituale della società.*

Così, ad esempio, l'avvaloramento delle facoltà umane dette lavoro è dominato e diretto dalle leggi della morale (che ne vieta lo sfruttamento) e da quelle della politica (che tende al miglioramento della razza, alla sanità della famiglia e perciò anche al potenziamento della produttività individuale);

b) *l'avvaloramento degli elementi economici è regolato da leggi che rientrano nel dominio della psicologia e della fisiologia, che sono delimitate dall'etica e dalla politica (1).* Tali leggi hanno per oggetto — diretto o indiretto — la coordinazione e la cor-

---

(1) G. TONIOLO dice che : « nella psiche individuale con le sue facoltà è la facella di tutta la vita sociale, salvo che questa sopra di quella reagisca con proficuo ricambio, come una lampada che irradia la sua luce sulla società e riceve da questa l'olio che l'alimenta (Schmoller). Perciò non vi ha fatto individuale o sociale che non partecipi a questo carattere prevalentemente psichico, anche nei fatti stessi fisiologici comuni con gli animali. L'alimentazione, per esempio, per noi varia di continuo per qualità, quantità, ordine dei pasti, a seconda dei nostri redditi, delle nostre conoscenze di sostanze nutritive, dei gusti personali, della sobrietà e della ghiottoneria, delle abitudini sociali, seguendo le mutevoli norme igieniche, le nostre virtù, le leggi civili, morali, religiose ». (Cfr. *Trattato generale di economia sociale*, Introduzione, pag. 202),



rispondenza degli elementi positivi (beni, lavoro) agli elementi negativi (bisogni umani).

Gli elementi psico-fisiologici, che abbiamo visti essere retti da leggi morali e politiche nel loro processo di avvaloramento, costituiscono la direzione e il limite degli avvaloramenti dei beni economici, in quanto questi hanno come funzione l'integrazione degli squilibri umani. Dato che l'elemento economico si avvalora attraverso il ricomponimento dell'equilibrio umano, in cui sta la sua funzione sociale, è intuitivo che le leggi di tale avvaloramento siano determinate direttamente da quelle che reggono gli elementi umani e quindi indirettamente dalle leggi morali e politiche che agiscono sull'attività di avvaloramento di questi. Ad esempio, un bene trova il suo avvaloramento nella corrispondenza a un bisogno umano: la legge di questo suo avvaloramento starà appunto in quell'insieme di leggi psico-fisiologiche che regolano la natura, l'importanza ed il coordinamento dei bisogni, e che a loro volta sono delimitati da norme etico-politiche;

*c) l'avvaloramento degli elementi finanziari è regolato da leggi che rientrano nel dominio dell'economia, già delimitata indirettamente dall'etica e della politica.* Tali leggi condizionano i rapporti economici interaziendali (di aziende individuali e collettive). È appunto dalla natura dell'elemento finanziario, che si avvalora con il saldo economico del dare e dell'avere interaziendale, che discende la necessaria conseguenza che le leggi regolanti tale attività nel suo processo di avvaloramento non possono venire che dal mondo dei fenomeni economici.

La direzione e i limiti dell'attività finanziaria devono quindi adattarsi alle condizioni economiche, in modo da favorire con lo sviluppo dei rapporti fra aziende anche il massimo avvaloramento degli elementi economici. Così i crescenti valori economici costituiscono una più vasta base dei valori finanziari, che li rappresentano nel tempo e nello spazio.

Le varie leggi che abbiamo esposte sopra si collegano fra di loro gerarchicamente, come si è visto per gli elementi, i moventi e i valori, perchè le leggi dettate per una categoria in-



tuiscono, data la stretta connessione esistente tra una categoria e un'altra, su tutte le altre. Le leggi quindi secondo l'ordine gerarchico si condizionano e s'integrano a vicenda nel disciplinare l'avvaloramento degli elementi e il soddisfacimento dei bisogni. È ovvio che le leggi economico-finanziarie di avvaloramento non possono contrastare con quelle etico-giuridiche, perchè le leggi, come si è visto accennando ai vari tipi di esse, si coordinano tutte nel delimitare l'attività umana che tende agli accennati avvaloramenti.

Ciò riconferma la legge generale dell'avvaloramento che abbiamo esposta all'inizio di questo paragrafo (1).

2. — L'attività umana rivolta all'avvaloramento degli elementi sociali dicesi *lavoro*.

Ma si è visto pure che il lavoro è l'attività razionale di avvaloramento degli elementi umani.

Due perciò vengono ad essere gli aspetti di quell'attività che chiamiamo lavoro :

a) possiamo anzitutto considerarlo come attività umana che realizza l'avvaloramento degli elementi sociali secondo i principi etico-politici. Sono infatti le norme etico-politiche che determinano le *condizioni sociali* dell'attività umana che dicesi lavoro, la quale ha per direzione e limite il bisogno da soddisfare. In altre parole, cioè, si può dire che il lavoro è prima di tutto attività umana tendente alla soddisfazione del bisogno; che a tale soddisfacimento il lavoro tende mediante la trasformazione di elementi sociali *esterni* all'uomo; che nell'esercizio di questa attività di avvaloramento il lavoro è diretto e dominato dall'insieme delle norme etico-politiche che determinano le condizioni sociali entro cui l'attività del lavoro deve svolgersi;

b) però questa attività, nel perseguire in questo modo l'av-

---

(1) Cfr. la nostra relazione: « *Rapporti fra etica ed economia definiti dall'ordine gerarchico degli elementi, dei moventi e dei valori sociali* », in Archivio di Studi Corporativi, anno X, vol. X, fascicoli I-II.

valoramento degli elementi sociali esterni all'uomo che la compie, avvalora pure — dal punto di vista sociale — gli elementi psico-fisiologici del lavoratore, ossia avvalora anche i suoi elementi interni (1). Ciò si esprime volgarmente quando si dice che un uomo che non lavora svaluta e deprime le sue energie e la sua capacità produttiva.

Da questo punto di vista, si può dire che anche il potenziamento intellettuale e fisico dell'uomo deve essere considerato un potenziamento della ricchezza nazionale.

Per esempio, un muratore costruisce una casa. Con questo lavoro egli avvalora le pietre, la calce, la sabbia, ecc. (elementi esterni a lui) nel senso che essi vengono a soddisfare nel modo socialmente più utile (e cioè più razionale) i bisogni umani; ma avvalora anche le sue facoltà umane (elementi interni) nel senso che utilizza le sue energie psico-fisiche che l'ozio devalorizzerebbe, tiene il suo corpo esercitato e cioè in grado di esprimere una data energia produttiva, perfeziona la sua conoscenza del mestiere e quindi la sua abilità, ecc. Così pure, uno scultore che trae dal marmo un busto di Dante, con tale lavoro avvalora indubbiamente il marmo (elemento esterno) che viene impiegato alla soddisfazione di un bisogno spirituale; ma avvalora altresì attraverso la creazione artistica, le sue facoltà umane (elementi interni) e in questo caso, trattandosi di opera d'arte, non solo le sue facoltà strettamente produttive, ma anche quelle spirituali.

In questa concezione il lavoro, è ovvio, supera il ristretto cerchio della produzione dei beni materiali, entro cui è stato rinchiuso da tante dottrine materialistiche, e si avvia verso la più ampia comprensione di ogni attività che tende all'avvaloramento di elementi materiali e spirituali (2) e quindi alla definizione di

---

(1) Il Messedaglia rileva che « Il lavoro (quel che è argomento proprio dell'Economia) si esercita sulla natura esteriore, e perciò, in ultimo risultato, sempre sulla materia; ma che esso è anzitutto intelligenza; che serve all'intelligenza, e ad essa appresta le condizioni estrinseche de' suoi progredimenti ». Cfr. A. MESSEDAGLIA, *Opere scelte*, cit., vol. II, pag. 17.

(2) Perciò il Messedaglia definisce l'economia « la scienza che studia le leggi secondo le quali il lavoro, nella sua duplice relazione naturale e civile, appresta

lavoro come dovere e diritto sociale (1). Infatti l'avvaloramento degli elementi interni ed esterni è per l'uomo un dovere sociale, in quanto mira al più razionale e superiore ordine della società, ma è anche un diritto in quanto attraverso esso l'uomo tende al suo perfezionamento come individuo e come membro della società.

Da questa definizione del lavoro risulta anche ampliata la concezione della ricchezza nazionale, in cui si fa rientrare, oltre che l'insieme dei beni economici, anche il potenziale di lavoro, ossia il valore fisico e spirituale dell'individuo.

3. — Si noti che il collegamento delle anzidette leggi — rispecchiante l'ordine gerarchico degli avvaloramenti, controllato e favorito dalle forze politiche — benchè assoluto nella sua concezione astratta, può subire, nelle applicazioni agli avvaloramenti concreti, delle deviazioni e quindi delle variazioni a seconda della concezione della vita sociale e dei suoi fini.

Infatti i principii generali degli avvaloramenti trovano nei sistemi sociali (ad esempio, nel sistema corporativo) un'applicazione più o meno controllata da norme e attività del potere politico (2) in relazione al raggiungimento dei fini della società. Però essi hanno un maggiore o minor grado di adattabilità e di elasticità rispetto a questa azione statale, adattabilità ed elasticità su cui influiscono — secondo la espressione del Toniolo — «le intelligenti e libere energie dell'uomo».

L'attività umana risulta infatti condizionata sia dal maggiore o minore *avvicinamento* del sistema sociale in atto a quello razionale; sia dalla maggiore o minore *aderenza della volontà umana* alle leggi finora viste (quella che si chiama *coscienza morale*

---

le condizioni esteriori di esistenza e progresso dell'incivilimento», MESSEDA-GLIA, *op. cit.*, pag. 17.

(1) Cfr. *La carta del lavoro*.

(2) La struttura giuridica dello Stato moderno e tutti gli interventi statali nella dinamica demografica, economica, finanziaria, ecc., hanno lo scopo precipuo di concorrere al conseguimento del fine indicato: l'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

politica ed economica, e che nel corporativismo è stata chiamata *coscienza corporativa*); sia infine dall'*idoneità degli strumenti usati*, strumenti che nella realtà vengono a corrispondere ad istituzioni politiche, giuridiche, economiche, finanziarie, ecc.

Sono possibili quindi *interferenze* tra le forze agenti, che assumono la funzione di forze potenziatrici o riduttrici (1); e che talora — per errori della struttura tecnica o per errori di valutazione — contrastano con l'ordine gerarchico degli elementi e dei moventi (2).

Per esempio, un semplice movente psichico può modificare le valutazioni e le attività finanziarie senza che siano modificate le condizioni economiche: la sfiducia in un dirigente d'azienda può far diminuire il valore finanziario delle sue obbligazioni senza alcuna variazione delle condizioni economiche aziendali.

Ma tali interferenze di vario ordine non distruggono l'esistenza, nè riducono l'importanza della legge di avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

---

(1) Una concezione originale dei principii economici basata sulle *forze economiche* è quella di DE' STEFANI e AMOROSO nello studio su « *La logica del sistema corporativo* », cit.

(2) Le riforme sociali tendono generalmente a modificare l'ordine di valutazione degli elementi e di formazione e distribuzione dei valori sociali. Lo prova il fatto che, nei vari mutamenti dei sistemi economici, viene ad essere corretta, più che altro, la fase distributiva. L'aspetto più rivoluzionario ed innovatore, che caratterizza il nuovo ordine economico, è l'evoluzione delle direttive e dei limiti di formazione e distribuzione del reddito nazionale, che oggi tende ad essere prodotto e ripartito secondo il criterio di avvaloramento gerarchico degli elementi economico-finanziari, costituente la base di una *più alla giustizia sociale*, che la Nazione si propone di raggiungere. E questa migliore formazione e distribuzione economica viene attuata attraverso una nuova politica economica e finanziaria, secondo un nuovo concetto di salario, di interesse, di rendita, di profitto, come risulta da varie indagini in proposito. (Cfr. MENEGAZZI, *Direttive e deviazioni*, cit., pag. 213 e seg.; ID.: *La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica*, cit.).

CAPITOLO X.  
I FINI DELLE ATTIVITÀ SOCIALI  
E LORO GERARCHIA

---

§ 1. — *Il contenuto dell'economia e i fini sociali.*

1. — La determinazione delle leggi d'avvaloramento degli elementi sociali ci apre la via a meglio precisare i fini cui tende l'attività sociale dei vari soggetti economici e il modo con cui tali fini vengono perseguiti. Occorre però definire prima di tutto che cosa si intende per fini e in che senso questi differiscono dalla definizione da noi data di bisogni. C'è attualmente una tendenza notevole a sostituire il concetto di bisogno elaborato dalla dottrina economica classica — e soprattutto dal soggettivismo neo-classico — con quello di fine. Si vuole con ciò evitare qualsiasi interpretazione del pensiero economico che richiami il soggettivismo e l'individualismo.

In base a questo ampliamento del significato del termine « fine », si vede sorgere il problema economico da « due circostanze di fatti: l'esistenza, in ciascun individuo e in ciascuna società, di fini da raggiungere e la limitatezza dei mezzi idonei al conseguimento di quelli » (1). E si considerano fini aventi rilevanza economica solo quelli cui corrispondono mezzi insufficienti alla piena soddisfazione dando a tali fini la denominazione di bisogni (2). Da questa concezione derivano due immediate conse-

(1) Cfr. VITO FRANCESCO: *Prime linee della teoria corporativa dei bisogni*, in *Archivio di studi corporativi*, a. IX, fascicolo III, 1938, pag. 334.

(2) « Ai fini aventi rilevanza economica si suole dare il nome di : bisogni ». (Cfr. VITO, *Op. cit.*, pag. 335).

guenze: che i bisogni, non essendo altro che un aspetto di fini più generali, non potrebbero essere definiti in base ad un loro contenuto concreto; e quindi che anche il concetto di bene non avrebbe determinazione concreta, perchè il bene non sarebbe che il mezzo di raggiungimento di un fine<sup>(1)</sup>. In sostanza, questa costruzione sostituisce al concetto di bisogno il concetto di fine, perchè ritiene che il bisogno possa essere definito soltanto da un presupposto psicologico, negando il quale non avrebbe contenuto concreto. E d'altra parte si sostiene invece che il fine può essere definito, in maniera più larga, senza ricorrere ad un elemento del genere e quindi che in base ai fini si formano le categorie economiche di bisogno e di bene.

Ma, se non si vogliono identificare i due termini di bisogni e di fine (nel quale caso usare l'uno o l'altro sarebbe un semplice problema di forma), occorre definire le differenze sostanziali che intercorrono tra essi e precisare quale dei due elementi va considerato — dal punto di vista della scienza economica — lo antecedente. Il ridurre i bisogni ad un aspetto dei fini individuali o collettivi significa evidentemente identificare, quanto all'essenza, bisogno e fine. Nel quale caso definire il bisogno come quel particolare fine cui corrisponde un mezzo di soddisfazione limitato importa una distinzione dei fini che non ha base nei fini stessi. È ovvio che un fine cui corrisponde un mezzo limitato di soddisfacimento avrà la stessa essenza e le stesse caratteristiche di uno cui corrisponde un mezzo illimitato.

Quindi la distinzione tra fini e bisogni sarebbe data da qualche cosa di esterno alla loro essenza. E in questo caso può es-

---

(1) « Occorre però mai perdere di vista il carattere puramente formale del concetto di bisogno. Vanno perciò rifiutati i tentativi di dare contenuto concreto al concetto di bisogno ». (VITO, *Op. cit.*, pag. 335), e poi il Vito soggiunge. « Diremo pertanto che sono mezzi economicamente rilevanti i mezzi limitati, capaci di soddisfare i bisogni: ad essi diamo il nome di beni. Bisogni e beni sono adunque concetti correlativi ed entrambi hanno carattere puramente formale. Come per i bisogni così per i beni non è possibile procedere ad una determinazione concreta ». (Cfr. *Op. cit.*, pag. 340).



sere data dal rapporto quantitativo tra fine e mezzo? Ciò è possibile solo a patto di attribuire al bisogno un carattere relativo, cioè di considerarlo oggetto di una valutazione. Infatti, se la rilevanza economica di un fine è data dal fatto dell'insufficienza del mezzo destinato al suo raggiungimento, il fine avente rilevanza economica, cioè il bisogno, sarà definito appunto dal suo rapporto con il mezzo, e consisterà, in effetti, nella valutazione di questo rapporto. Il bisogno diventerebbe così una valutazione di un rapporto: e l'economia — basata sul bisogno — si baserebbe, non su elementi reali, ma su un criterio di valutazione. Attribuire al rapporto un'esistenza oggettiva non basta a modificare questa conclusione.

Ciò significherebbe ridare alla scienza economica un carattere soggettivo, perchè un rapporto ha esistenza soggettiva in quanto lo si valuti tale.

D'altra parte, spostandoci da questa base alla nostra concezione dell'economia, abbiamo visto che possono acquistare rilevanza economica anche beni esistenti in quantità superiore al fabbisogno, la cui valorizzazione richiede sempre un'attività di natura economica.

Lasciando da parte tutte le osservazioni particolari, resta da precisare la definizione di fini. Quando si parla di fini ci si riferisce sempre ad un'attività da svolgere o in via di svolgimento. Il fatto stesso che si dica « fini da raggiungere », significa che il fine acquista rilevanza solo quando si tende a raggiungerlo, cioè che la sua esistenza è relativa alla precedente esistenza di un mezzo necessario allo svolgimento della adeguata attività. Fini sociali sono sempre fini dell'attività sociale: non vengono in considerazione se non in relazione a tale attività. Se i bisogni fossero dei particolari fini, anch'essi non sorgerebbero socialmente che in relazione all'attività corrispondente. Ma in realtà troviamo l'esistenza in noi di bisogni anche prima e al di là di qualsiasi azione. Li troviamo cioè come qualche cosa di antecedente all'attività, come mancanza, deficienza, elementi negativi cioè, che, diventando moventi d'azione, portano ad esercitare una attività. Teoricamente, i bisogni esistono anche se non vengono

soddisfatti, anche se non sfociano in attività. I fini non possono essere definiti come delle condizioni o degli elementi sociali che abbiano una esistenza assoluta: essi nascono soltanto quando le condizioni sociali offrano i mezzi necessari per l'attuazione della prospettata attività, e questa attività miri ad un determinato obiettivo: questo obiettivo sarà il fine.

Quando ai bisogni non corrispondono dei mezzi adeguati essi non possono diventare fini economici (1).

Il fine può essere fissato da altre scienze, si può obiettare. Ma la scelta di esse implica una predeterminata assunzione di fini, che costituiscono l'oggetto formale delle singole discipline. E ciò — com'è evidente — non risolve il problema, creandone invece degli altri relativi a quella stessa scelta e al coordinamento dei fini, su cui verte l'indagine.

2. — Per noi quindi il concetto di fine è relativo al sorgere di un'attività provocata da un bisogno e rappresenta appunto l'obiettivo cui l'attività tende. Per rifare tutto il processo per cui siamo giunti a questa concezione dei fini possiamo osservare che nella realtà sociale si notano determinati elementi, determinate condizioni di fatto, positive e negative. Queste ultime costituiscono quegli stati di insoddisfacimento che chiamiamo bisogni. I bisogni creano moventi all'azione. E questi moventi, trovando nella realtà gli elementi positivi atti a soddisfare i bisogni, tendono a valutarli ed avvalorarli, cioè a farli corrispondere ai bisogni stessi. In questo avvaloramento dei beni si esplica l'attività sociale dei soggetti economici, e tale attività agisce secondo dei fini parziali e generali coordinati all'avvaloramento. I fini quindi vengono ad essere determinati dalle leggi secondo cui si svolgono le attività sociali, cioè dalle leggi di avvaloramento.

L'attività dei soggetti sociali può quindi esser rivolta, a seconda del soggetto e delle sue valutazioni, a fini individuali (2)

---

(1) È facile rilevare quanto sia diversa la nostra concezione di fine da quella del Vito.

(2) Tutta la dottrina sociale basata sull'individualismo — dottrina di cui

o collettivi(1), a fini materiali o spirituali (2). I diversi aspetti che possono assumere i fini dell'attività sociale empirica dipendono dalle diverse concezioni in base a cui i soggetti agiscono, dalla diversa natura dei soggetti stessi, dalle diverse forme di valutazione esaminate più addietro ; cioè dipendono in ogni caso dalle diverse forme di attività che si possono riscontrare perciò nella vita sociale. Ma, come queste forme di attività trovano un loro ordine razionale in determinate leggi già viste e che corrispondono al formarsi dei diversi tipi di valore ed al prevalere sugli altri del valore sociale, così l'attività avrà fini razionali, cioè sarà veramente e compiutamente ispirata a fini sociali, soltanto quando aderirà alle leggi fondamentali della vita sociale: leggi etico-politiche, leggi psico-fisiologiche, leggi economico-finanziarie. Soltanto in questo caso l'attività sociale sarà diretta a fini veramente razionali, perchè in tutti gli altri rimangono dei residui che allontanano dall'avvaloramento gerarchico degli elementi, e quindi da una concezione completa della realtà sociale. Su questo punto ci siamo dilungati a sufficienza sia nella

---

si sono già visti i caratteri fondamentali — non tiene conto che dei fini individuali, come dei soli operanti nella vita sociale. Ad essi si ispirano tutte le forme di attività, e specialmente l'attività economica.

(1) Di contro alla teoria individualistica i collettivisti d'ogni genere (dagli utopisti ai marxisti) hanno trascurato o negato l'esistenza di fini individuali per considerare l'attività sociale come mossa soltanto da fini collettivi. I fini individuali venivano a scomparire nell'ambito più vasto della collettività che li sopprimeva come fini autonomi. Noi possiamo tuttavia distinguere tra fini individuali e fini collettivi, ponendoli in relazione al soggetto che agisce (individuo o Stato) e alla forma di valutazione (d'uso, di scambio o sociale).

(2) Molti sociologi positivisti (e anche gran parte degli economisti della scuola classica) non vedono nella società che i fini materiali. Altri, tra cui in primo luogo i seguaci della scuola storica e di quella etico-giuridica, tengono conto anche dei fini spirituali che muovono le attività umane. Si vedano a questo proposito le varie citazioni del Toniolo che sono state fatte precedentemente.

Ogni esame dei fini sociali, che non voglia essere unilaterale, deve tener conto dell'esistenza di fini materiali e di fini spirituali intimamente connessi e qualche volta coagenti: non può escludere l'una o l'altra categoria.

*Introduzione*, esaminando la diversa importanza data nei sistemi economici ad una o ad altra forma di valore, sia nello sviluppo della concezione teorica. Qui ci limiteremo a concludere che senza una precisa determinazione dei fini sociali e delle leggi su cui essi si debbono basare non sorge una scienza economica, quale noi la concepiamo.

3. — La visione delle leggi che reggono gli avvaloramenti, e che indicano i fini delle attività sociali, importa una nuova concezione della scienza economica e delle scienze sociali in genere. Nel periodo classico si insistette continuamente sull'aspetto puramente descrittivo dell'economia, ritenendo che una scienza non possa esistere se non in quanto si limiti a fissare determinati elementi della realtà, cioè a descriverne le caratteristiche esteriori più che a precisarne l'essenza. Quando si fissano invece delle leggi di avvaloramento, cioè quando si determinano i criteri secondo cui debbono porsi i fini e sviluppare le attività sociali per raggiungere i fini determinati, si fa — secondo i classici — della politica, ritenuta erroneamente un'arte e non una scienza. Ma questa concezione piuttosto ristretta, superata continuamente dall'impossibilità di distinguere fra normatività pura e pura descrittività, è inoltre negata dal fatto che, fra le scienze sociali, anche la scienza economica è venuta acquistando — per una nuova impostazione dei principi — un contenuto finalistico, staccandosi dall'ormai superato carattere puramente descrittivo, che essa ha avuto in gran parte per più di un secolo (1).

---

(1) Indiscusso pioniere di questa nuova concezione va considerato il TONIOLO. Riportiamo uno scorcio della sua concezione molto comprensiva e, per i suoi tempi, veramente rivoluzionaria: « Economia invero è *scienza dei mezzi utili*, qual'è la ricchezza servente ai fini umani. Ma l'utilità, che significa attitudine a conseguire un risultato, non si comprende ed estima senza la conoscenza del fine. L'economia pertanto deve designare *le leggi dell'utile in dipendenza dalle leggi dei fini umani* » (Cfr. G. TONIOLO, *Trattato di economia sociale*, cit., vol. II, parte VI).

Questa concezione dell'economia come scienza di mezzi rivolti al raggiungimento di determinati fini viene nuovamente interpretata, come abbiamo visto,

Si deve dire, è vero, che anche la scienza economica da noi delineata esamina i fenomeni della realtà economico-sociale in quanto essi sono (e non in quanto essi dovrebbero essere) e quindi è sempre, in questo senso, scienza descrittiva, ma essa non si limita a ciò, indaga pure le leggi che intercorrono tra questi fenomeni, ne rileva la maggiore o minore razionalità, cioè la maggiore o minore tendenza a realizzare la funzione sociale degli elementi in parola.

Quando si ricercano i fini cui si ispira una attività sociale dell'individuo o dello Stato, non si vogliono determinare a priori i possibili fini, e neppure quelli che appaiono più di frequente, ma si cerca di fissare il criterio razionale in base a cui essi vanno considerati e quindi di vederne l'effettiva portata nel quadro della vita sociale. Da questo esame — da cui in definitiva risulteranno i criteri della razionalità delle leggi e dei fini sociali — la politica economica trae le direttive per l'azione. Tali direttive sono cioè implicite in un esame della realtà che non si limiti alla raccolta di un insieme di fatti non regolati da leggi superiori.

In questo senso la scienza economica è descrittiva e normativa insieme, come tutte le scienze sociali: nasce cioè da uno studio dei fatti sociali congiunto alla ricerca delle leggi che reggono tali fatti e della loro razionalità. Anche la pretesa descrittività della scienza classica non era infatti molto diversa, perchè si finiva sempre col determinare implicitamente quali erano i fini considerati razionali dell'attività sociale e secondo quali leggi tale attività agiva o doveva agire. Le ipotesi della libera concorrenza assoluta hanno appunto un carattere involontariamente normativo. Nella nuova concezione della scienza economica tale carattere diventa esplicito nel senso che l'economia si basa decisamente sui principii di valutazione e di avvaloramento razionale, che determinano i fini cui essa tende. In tal

---

dal Vito in vari studi. (Cfr. F. VITO, *Le basi teoriche dell'economia corporativa*, in « Giornale degli Economisti » 1934; il volume *Economia corporativa*, Milano, 1935 e l'articolo *Prime linee della teoria corporativa dei bisogni e beni*, cit.).

senso giungiamo a concordare in parte con quanto il Vito afferma a proposito della definizione di scienza economica come scienza dei mezzi utili per raggiungere un determinato fine (1). Però diamo una nuova base a questa definizione, con un nuovo concetto di fine e di ordine gerarchico dei fini.

4. — Arrivati a questo punto, il fondamento sociale della vita economica, e quindi l'oggetto della scienza economica non può essere determinato che in relazione ai fini che le attività sociali — individuali e collettive — si propongono. Più volte è stato negato, anche da economisti non liberali, che tali fini possano essere precisati o perchè si è pensato ad una variazione continua dei fini sociali oppure perchè ci si è resi conto della difficoltà di definire un elemento così complesso. Lo stesso Vito, che come abbiamo visto, basa la sua teoria economica sul rapporto tra mezzi e fini, nel ricercare il fondamento sociale della vita economica, e quindi nell'esaminare il contenuto della giustizia sociale, in cui consiste tale fondamento, afferma che i fini sono di difficile precisazione, per cui oggi si sarebbe ben lungi dal possederne una teoria completa e una formulazione definitiva (2).

Volendo contribuire alla necessaria precisazione, facciamo rilevare che, secondo la nostra concezione, i fini delle attività per essere razionali devono corrispondere a direzioni e limiti tendenti all'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali, cioè debbono basarsi sulle leggi dell'avvaloramento che abbiamo studiate. Ossia i fini devono coincidere con le condizioni essenziali di attuazione razionale dei moventi e dei valori già esaminati.

Nell'insieme, il fine generale delle attività è la realizzazione dell'ordine sociale corrispondente alle leggi di determinazione delle funzioni degli elementi, del coordinamento gerarchico dei

---

(1) Cfr. le opere del VITO sopra citate.

(2) Cfr. VITO F., *Economia politica corporativa*, Milano, Giuffrè, 1939.



moventi, di realizzazione dei massimi valori sociali, che consideriamo da tempo il vero contenuto della giustizia sociale (1).

I fini etico-politici indicano la direzione e il limite delle attività psico-fisiologiche, cioè sono la precisazione della via secondo cui si avvalorano socialmente gli elementi psico-fisiologici, e questi, nel riequilibrarsi e potenziarsi, determinano l'avvaloramento degli elementi economici, che alla loro volta costituiscono la base di avvaloramento degli elementi finanziari. Per esempio, i fini etico-politici stabiliscono dei limiti al lavoro affinché non resti danneggiata la efficienza della personalità umana. Tale efficienza, d'altra parte si realizza con l'avvaloramento gerarchico degli elementi materiali e spirituali dell'uomo nel gruppo sociale.

#### § 2. — *Gerarchia dei fini nell'ordine sociale.*

1. — Si costituisce così, nell'insieme della vita sociale, un'ordine di elementi positivi e negativi, i cui fini etico-politici (2) sono indicati dalle leggi della loro massima valorizzazione gerarchica. Entro i limiti stabiliti dai fini etico-politici si realizzano le attività economiche, aventi fini che — come si è visto — sono relativi alla funzione che hanno gli elementi economici in rapporto alla ricomposizione dei valori umani. Ed entro i limiti delle attività economiche, così definite, si svolgono le

---

(1) Cfr. quanto abbiamo scritto sul tema della giustizia sociale nel volume « *Directive e deviazioni della politica economica e finanziaria* » cit. ; e particolarmente l'articolo : *La distribuzione del reddito in regime corporativo*, Roma, novembre 1934.

(2) Nelle varie civiltà i fini politici sono in continua evoluzione. Ma, in una società organizzata razionalmente, i fini politici sono basati su di un criterio di avvaloramento gerarchico degli elementi sociali. Perciò essi *non mutano nell'essenza*, ma solo per il grado di accostamento al massimo della valorizzazione sia dell'individuo che della collettività. I principii secondo cui si tende alla mèta suprema degli individui e delle Nazioni rimangono invariati benchè si perfezionino le strutture attraverso cui vengono applicati.

attività finanziarie, aventi fini relativi alle funzioni che hanno gli elementi finanziari in rapporto allo scambio dei valori economici.

Dal coordinamento dei fini posti alle attività, rispecchiante l'ordine sociale generale, si rileva una *legge dei fini stessi*, secondo cui i fini finanziari sono subordinati ai fini economici, e i fini economici sono subordinati ai fini umani. Ossia anche i fini sono coordinati gerarchicamente.

Tale coordinazione deve avvenire benchè mutino: il tipo di valore che si tende ad attuare e il soggetto dell'attività sociale, e la valutazione su cui essa si basa. Per realizzare i valori sociali è necessario che lo Stato coordini i mezzi e i fini economico-finanziari individuali e aziendali per raggiungere una valutazione sociale degli elementi. Ma per realizzare i valori di scambio in modo razionale è necessario che le aziende uniformino i loro fini a quelli superiori della società. Così pure, per realizzare i valori d'uso individuali o collettivi in modo razionale, è necessario che i fini dell'individuo o del gruppo siano adeguati alle condizioni politiche fissate per raggiungere i fini sociali, e cioè si coordinino e si subordinino — attraverso il coordinamento aziendale — a quelli superiori espressi dallo Stato. Questo perchè anche l'individuo e l'azienda agiscono entro l'ambito sociale e non possono prescindere dai fini sociali senza giungere a valutazioni parziali, e cioè difettose, irrazionali.

Per esempio, lo Stato può giungere a determinare il valore sociale dell'elemento lavoro soltanto tenendo conto dei fini individuali e aziendali, cioè dell'esplicazione del lavoro come impiego delle facoltà umane, come mezzo di produzione nell'ambito dell'azienda e come mezzo di soddisfazione di bisogni nell'ambito dell'azione individuale; e non tenendo conto soltanto dei fini economico-aziendali, per cui il lavoro è posto in relazione alla produzione di beni economici e ai fini finanziari: esso ha un prezzo dato dal salario e determina un potere d'acquisto relativo al prezzo del bene prodotto. Soltanto attraverso la coordinazione di questi vari fini e la loro subordinazione ai superiori fini statali si giunge alla determinazione del valore so-

ziale del lavoro. D'altra parte, il valore di scambio dell'elemento lavoro sarà determinato nell'ambito dell'azienda dai suoi particolari fini di produzione e di scambio, cioè sarà precisato in termini di salario e di potere d'acquisto; ma risponderà alle esigenze sociali, e quindi sarà razionale, solo quando i fini economico-finanziari dell'azienda, tendenti al massimo potere di scambio, si uniformeranno ai superiori fini sociali, tendenti al massimo valore sociale. In pratica, ciò avverrà quando il lavoro potrà essere considerato come semplice fattore di produzione soltanto nei limiti in cui lo ha posto lo Stato come elemento umano, inquadrato nella politica sociale e demografica. Analogamente si delinea la realizzazione dei valori individuali d'uso, che possono limitarsi al raggiungimento dei fini individuali di soddisfacimento dei bisogni o di conquista dei beni necessari, attraverso un adeguato potere d'acquisto, ma soltanto nei limiti stabiliti dall'azienda e dal mercato nell'orbita definita dalla politica economico-finanziaria statale.

2. — Si può riconfermare pure che tra i fini finanziari, economici, umani, e la direzione e il limite delle attività posti dalla politica non vi può essere che una coincidenza, perchè l'*attività politica* non può avere che uno scopo: realizzare i fini finanziari, economici ed etici nel loro ordine gerarchico. Ossia il fine politico è la realizzazione del massimo avvaloramento gerarchico degli elementi sociali (1). In altre parole, l'azione politica

---

(1) La politica è la scienza della formazione razionale degli istituti e delle attività dello Stato, tendenti, nel tempo, al massimo avvaloramento degli elementi sociali, secondo il loro ordine gerarchico. È questa l'essenza dell'*ordine politico*.

Non è chi non veda come questa definizione si allontani dalle comuni concezioni della politica: sia da quelle che la considerano puramente come *arte*, nella sua errata concezione di attività extrarazionale, intuitiva; sia da quelle che, pur dandole un carattere di *scienza*, cioè ammettendone la razionalità, le attribuiscono fini o troppo limitati, come in genere è stata la tendenza della dottrina politica liberale, e quindi manifestamente insufficienti, o troppo generici, limitandosi a dire che la politica tende a realizzare i fini generali che una collettività si propone.

ha per fine la determinazione degli organi e delle norme giuridiche (1), economiche e finanziarie più adatte al raggiungimento dei fini finanziari, economici, etici, nel loro ordine gerarchico (2), cioè meglio corrispondenti alle condizioni del più razionale equilibrio degli individui in una società equilibrata sia nel tempo che nello spazio (3).

---

(1) Con la gerarchia dei fini si afferma una gerarchia delle branche del diritto, ossia l'essenza dell'*ordine giuridico*.

(2) Se lo Stato non rilevasse e rispettasse questa gerarchia e questi limiti razionali, esso non avrebbe una norma certa da seguire. Ed essendo lo Stato la risultante, più o meno razionale, delle forze sociali della Nazione variamente composte, potrebbe tendere più ai fini delle forze politicamente preminenti che a quelli che corrisponderebbero agli interessi di tutta la collettività. Ossia potrebbe sacrificare una parte dei fini razionali ai fini di gruppi privilegiati.

(3) Questi concetti di azione politica e di equilibrio vengono svolti nella terza parte del volume.

## CAPITOLO XI.

### VALORI DEI BENI ECONOMICI

---

#### § 1. — *Vari tipi di valore economico.*

1. — Si è già detto che in un sistema sociale possono venir considerati diversi tipi di valore relativi sia alle condizioni oggettive, secondo le quali si instaura il rapporto tra i diversi elementi sociali, sia ai diversi soggetti che compiono la valutazione. I rapidi cenni devono essere qui coordinati e approfonditi dal punto di vista economico.

Il valore si determina anzitutto tenendo conto degli elementi tra cui si stabilisce il rapporto, cioè tenendo conto delle condizioni oggettive del rapporto stesso. È questa la forma di valutazione più facile. Ma le condizioni oggettive del rapporto vengono valutate da un soggetto; e attraverso le valutazioni soggettive vengono poste in relazione ai termini etico-politici e umani che sono a fondamento dei valori economici.

Dal primo punto di vista abbiamo diviso i valori a seconda che i beni si ponevano in relazione con un elemento negativo ad essi corrispondente direttamente oppure indirettamente, cioè attraverso il rapporto con un altro elemento positivo. Ai due tipi di valore che risultano da queste due diverse condizioni se ne può aggiungere una terza, quando il rapporto venga considerato non più nella statica sociale, ma nella dinamica, cioè quando si introduca l'elemento tempo. In tal caso sarà possibile considerare un elemento sociale presente in rapporto non ad un altro elemento presente, ma ad un elemento futuro.

Si possono così distinguere tre diversi tipi di valore :

a) valori relativi ai vari caratteri di utilità degli elementi positivi, quando questi siano posti in rapporto diretto con elementi negativi. La valutazione sorge qui direttamente dalla corrispondenza dell'elemento positivo al negativo e quindi i relativi valori, nascendo immediatamente dal riferimento ai bisogni (cioè agli elementi negativi), saranno *valori reali* :

b) valori relativi alla scambialità degli elementi positivi, ossia in rapporto diretto di beni e solo indiretto di beni e bisogni. Questo tipo di valore di un elemento positivo si determina direttamente mediante il suo rapporto con un altro elemento positivo, cioè mediante un rapporto di scambio, ma trova il fondamento della sua valutazione — data la nostra definizione del valore — nel rapporto indiretto che viene ad assumere, attraverso lo scambio, con un elemento negativo. Dato che qui il rapporto fra bene e bisogno è soltanto mediato, i valori relativi alla scambiabilità degli elementi sono dei *valori indiretti o riflessi*;

c) valori relativi ad un rapporto di elementi previsto nel tempo, cioè tra elementi non coesistenti. Molto spesso l'elemento positivo non viene ad esistere nello stesso momento dell'elemento negativo cui corrisponde ; in tal caso il rapporto non sorge di fatto, ma viene previsto per il momento in cui i due elementi coesisteranno. Si ha così la categoria dei *valori prospettivi*.

Questa diversità di tipi di valore, relativi a *condizioni oggettive* di elementi di varia natura, viene estesa ponendo il rapporto fra elementi in relazione al punto di vista che assume il soggetto nel compiere le sue valutazioni in proposito. Ossia la diversità di tipi di valore può essere relativa a *condizioni soggettive* (1) per cui i caratteri di utilità e di scambialità degli ele-

---

(1) Si è già detto che alcune scuole economiche hanno considerato il valore da un punto di vista oggettivo, ossia lo hanno tratto dalla natura obiettiva del rapporto che si stabilisce tra bene e bene — o tra bene e moneta — nello scambio. È questa, sostanzialmente, la teoria del RICARDO (Cfr. *Principii di economia politica*, in « Biblioteca dell'economista ») e dei suoi discepoli, quali il Senior, John Stuart Mill, ecc.

La scuola neoclassica invece, fedele al suo tentativo di riportare tutta l'eco-



menti (ossia i valori diretti e indiretti) variano non solo con la natura del rapporto, ma anche in relazione ai soggetti (individuo, azienda, Stato) che formano le rispettive valutazioni e gli avvaloramenti (1). Perciò nell'esame della realtà sociale bisogna tener conto delle diverse forme di valutazione compiute dai diversi soggetti, e quindi dei diversi tipi di valore (2).

2. — Passando dal campo sociale generale a quello più strettamente economico, dobbiamo ora approfondire la concezione del valore dei beni economici. Anche nel più ristretto campo economico-finanziario, l'elemento positivo, il bene — reale e presente — può essere considerato sotto le accennate forme di valutazione e di avvaloramento. Infatti, a seconda dei diversi rapporti fra gli elementi e dei vari soggetti che compiono le valutazioni, possiamo avere vari tipi di valore del bene economico :

a) il bene può essere posto direttamente in relazione ad un bisogno. In questo caso la valutazione sarà compiuta dal soggetto individuo, o in genere dal soggetto che sente i bisogni, e tenderà a determinare la capacità di soddisfazione del bisogno da parte di quel determinato bene, cioè la sua utilità. Allora il bene assume un *valore d'uso* ;

b) il bene può essere posto in relazione con un'altro bene, cioè può essere messo in rapporto indiretto col bisogno, attra-

---

nomia alla psicologia individuale in base al concetto di utilità, ha dato al valore un carattere soggettivo. Tale concezione ha inizio nell'opera di un classico, J. B. SAY, e si diffonde soprattutto nelle teorie di Menger, Jevons, Gossen, Pareto, ecc.. Per questi studiosi trattasi sempre di valore economico individuale, perchè essi non ammettono altro soggetto di valutazioni che l'individuo, unico soggetto di bisogni e autore dello scambio.

(1) A proposito dei tre soggetti di valutazione e del loro modo di determinare i diversi tipi di valore cfr. il cap. VIII di questo volume.

(2) Sono quindi incorse in errore le scuole economiche che, dopo aver ridotto tutti i soggetti ad un unico tipo, hanno ridotto le valutazioni ad un'unica forma, e quindi hanno posto a fondamento del sistema un solo tipo di valore, escludendo tutti gli altri.

verso lo scambio. In questo caso la valutazione viene compiuta dal soggetto azienda, ossia in genere dal soggetto che attua lo scambio e agisce nel mercato, e tende a determinare la più conveniente ragione di scambio o di mercato del bene. Esso assume così un *valore di scambio*;

c) può essere posto in relazione alla moneta, cioè non più ad un bene economico, ma ad un elemento finanziario. Anche in questo caso si tratterà sostanzialmente di valore di scambio, compiuto sul mercato dagli stessi soggetti e tendere agli stessi scopi: ma, per il fatto che il bene è posto in relazione solo indirettamente con gli altri beni e direttamente soltanto con la moneta, la relativa forma di valore costituisce il *prezzo*;

d) può essere infine considerato in relazione a tutti gli elementi positivi e negativi della realtà sociale, e quindi come un elemento di composizione dell'equilibrio sociale generale. In quest'ultimo caso la valutazione non può essere compiuta che dallo Stato, o in genere da un ente sociale, e tende a determinare la posizione del bene nell'equilibrio generale, comprensivo degli equilibri individuali e aziendali. Si avrà allora una valutazione che ci darà il *valore sociale* (1).

Riprendiamo l'esempio del bene economico pane, reale e presente. Possiamo porlo in relazione al mio bisogno di esso (alla fame) e allora il pane avrà per me un valore d'uso, le cui caratteristiche sono date appunto dal rapporto tra bene e bisogno. Oppure posso scambiarlo con una matita che mi occorre per scrivere e allora il valore del pane verrà ad essere posto in relazione al valore del pane verrà ad essere posto in relazione al valore della matita con cui posso scambiarlo, cioè assumerà un valore di scambio. Ma se io lo vendo per una lira il suo valore di scambio, espresso in termini monetari, non sarà altro che il prezzo di una lira. Infine, se si considerasse il bene pane, non solo in relazione al mio bisogno individuale o al bene eco-

---

(1) Anticipiamo con la suddetta affermazione un rilievo di notevole importanza: tutte le valutazioni e gli avvaloramenti economico-sociali vengono coordinati nell'equilibrio economico-sociale generale.

nomico o finanziario con cui lo scambio, ma in relazione con tutti gli elementi della società, ossia nell'insieme dell'equilibrio sociale generale, di cui è un elemento (cioè in relazione al lavoro ch'è costato ed ai bisogni che può appagare in relazione alla politica granaria, demografica, ecc.) — considerazione questa che può essere compiuta solo dallo Stato — si esprimerebbe il valore sociale del bene in parola.

3. — Ci siamo limitati finora a considerare il valore economico dei beni presenti, mettendolo in relazione con i bisogni o con altri beni pure presenti. Ma può essere preso in considerazione anche il valore economico *prospettivo* di elementi che, presenti in forma e quantità parziale oppure completa, si prevede possano comporre un bene economico, ma che al momento non possono essere considerati bene, perchè non possono ancora soddisfare un bisogno; oppure quando gli elementi, reali e presenti, pur non corrispondendo ad alcun bisogno presente, si prevede che, in prosieguo di tempo, possano soddisfare ad un bisogno; oppure quando il bisogno è presente e si prevede che esso possa essere soddisfatto nel futuro prossimo da un bene che ancora non è disponibile. Si parla dunque di valore prospettivo di un bene tutte le volte che tale valore agisce soltanto nel tempo, cioè quando esso non è presente ma futuro. Anche per i valori prospettivi si possono indicare tutti i diversi tipi di valore che abbiamo esaminati sopra, dato che l'unico elemento differenziatore è, per i valori prospettivi, dato dall'elemento tempo introdotto nei rapporti di valutazione.

Qui, a chiarimento, dovremmo accennare ai principii dell'equilibrio economico-finanziario dinamico; ma l'argomento viene trattato più avanti. Ora, per avere un'idea più esatta dei valori prospettivi, basta pensare che molti valori finanziari sono basati su valori economici prospettivi. Per esempio, le obbligazioni emesse per il credito agrario d'esercizio assumono un valore in relazione al futuro raccolto dell'azienda emittente, ossia in relazione ad un bene economico, previsto ma non ancora esistente o accessibile.

4. — Oltre ai tipi di valore, che potremmo dire semplici perchè risultano da un rapporto tra due elementi sociali, vi possono essere anche, in relazione a valutazioni complesse, dei valori risultanti da numerose componenti. Abbiamo accennato ad essi quando si è parlato dei valori sociali, che risultano appunto da una valutazione complessa. Ma qui è opportuno vedere come il valore sociale sia una forma di valore che tiene conto di tutti gli altri valori, i quali rientrano in esso come componenti. Per esempio, le comuni valutazioni attuate nell'ambito aziendale, — con criteri di utilità diretta o di semplice scambio — possono essere completate da un criterio relativo all'equilibrio generale economico, che deve inserirsi nell'equilibrio sociale, da cui sorge il valore economico-sociale.

Cioè, oltre ai noti criteri di distinzione del valore di un bene, esposti nella scienza classica (1): oltre al valore d'uso, o valore economico in generale, proporzionato al bisogno che tale bene potrebbe soddisfare, ossia al realizzarsi della sua *utilità prospettiva*; oltre al valore di scambio del bene stesso, o valore di mercato (2), determinato dal rapporto di quantità fra esso e un altro bene con cui potrebbe essere scambiato, e relativo all'utilità conseguibile indirettamente attraverso di esso; oltre, infine, al rapporto fra il bene e la moneta, nel qual caso il valore

(1) Cfr. la *Biblioteca dell'Economista* e la *Nuova collana di economisti*, cit.

(2) Il termine « valore di mercato » è usato da J. B. CLARK, il quale, dopo aver parlato, nella sua « *Distribuzione della ricchezza* » (Torino U. T. E. T., 1916), dell'economia primitiva, consistente in azioni fra l'uomo e la natura secondo la legge del minimo mezzo, integra il concetto di utilità marginale del Menger con quello di produttività finale, su cui si baserebbero le leggi del salario e dell'interesse, e quindi dice che: « *Il valore del mercato è un fenomeno sociale*; ma il principio dell'utilità finale sul quale sono fissati i valori abbraccia un campo universale. Così pure la divisione del reddito di un gruppo in salari e interessi è un fenomeno sociale; ma il principio che regge quella divisione — il principio cioè della *produttività specifica* — domina nella vita primitiva come in qualunque altra ». (*Op. cit.*, pag. 53).

Nonostante l'apparente chiarezza dei principii dell'utilità marginale e della produttività finale, e il riconoscimento del carattere sociale dei valori di mercato, e particolarmente dei prezzi del lavoro (salari) e del capitale (interessi), in dette

di scambio può dirsi prezzo; oltre a tutti questi tipi di valore (1) — che non ammettono esclusione o fusione alcuna fra loro — può aversi pure il valore sociale (2) del bene considerato, secondo i criteri che abbiamo esposti, in cui le varie forme di valutazione e i diversi tipi di valore trovano la loro unità.

§ 2. — *Il valore sociale dei beni economici.*

1. — Da quanto si è detto fin qui si deduce che il valore sociale di un bene non lo si rileva ponendo il bene in relazione al solo bisogno che esso potrebbe soddisfare, nè ad una singola merce con cui sarebbe scambiabile, bensì corrisponde alla funzione ch'esso assume in rapporto all'equilibrio sociale generale, conseguibile attraverso la composizione degli equilibri individuali, nell'ordine generale degli avvaloramenti sociali (3).

---

dottrine i valori e i prezzi vengono ancora lasciati ad una determinazione meccanicistica, e perciò irrazionale. Perchè salari e interessi mantengono in esse uno stretto riferimento alle condizioni individuali degli scambisti, anzichè assumere le forme e le proporzioni di fenomeni sociali da determinare volontaristicamente e con il concorso di organi politici, secondo un criterio di valore superatore dei termini individuali, cioè secondo il valore sociale.

(1) Nessun tipo di valore è così assoluto da non ammettere la esistenza, nella vita sociale, di uno o più altri tipi di valore. Si noti che teoricamente essi restano sempre distinti fra di loro. Occorreva quindi un criterio superiore dato dal valore sociale, che, come diciamo nel testo, nasce appunto da una valutazione complessa.

(2) Esempi di superamento politico di valutazioni e avvaloramenti individuali (o semplicemente finanziari) e di applicazione di un superiore criterio di valutazione e avvaloramento di elementi economici (cioè di un criterio sociale) si hanno nelle complesse attività realizzatrici dell'autarchia: dalle bonifiche alla valorizzazione di miniere, finora considerate non convenienti dagli individui e dalle aziende.

Quali dei principii classici di un tempo, relativi al valore di scambio, potrebbero altrimenti giustificare l'attività autarchica?

(3) È questo il criterio secondo cui si stabilisce il collegamento razionale fra valori, produzione e distribuzione di beni, che il Menger e John B. Clark avevano tracciato in modo incompleto. Con ciò si precisa il concetto dinamico

Il valore sociale di un bene, così concepito, ha una duplice determinazione, data dall'esistenza di una duplicità di elementi e di gerarchia nella vita sociale:

a) da un lato, si deve considerare la misura in cui tale bene contribuisce positivamente — in modo diretto o indiretto — alla formazione dell'equilibrio sociale. Cioè bisogna vedere in che misura un bene soddisfa un bisogno considerato dal punto di vista sociale, o in che maniera e fino a che punto esso rientra nella razionale gerarchia degli elementi sociali positivi: quale è, e che importanza ha, la sua funzione sociale. E quindi come, attraverso il valore d'uso e di scambio del bene, si giunge a comporre l'equilibrio sociale generale e i vari equilibri particolari;

b) dall'altro lato invece, si deve indagare come la sua produzione causi effetti negativi — direttamente o indirettamente — all'equilibrio generale. La produzione di un bene è infatti sempre consumo di beni o di lavoro (energie umane): per determinare il valore sociale del bene bisogna tener conto anche di questi elementi negativi nel loro ordine gerarchico. E ciò, sia nel senso che occorre esaminare l'importanza e la misura dei beni o del lavoro impiegati per la produzione del bene, e quindi sottratti direttamente alla formazione dell'equilibrio, sia dell'importanza di altri beni ottenibili con gli elementi impiegati per produrre quello esaminato, e quindi della sottrazione indiretta di elementi positivi all'equilibrio sociale causata dalla produzione d'un bene.

Il valore sociale del bene viene determinato dal rapporto tra il suo contributo positivo alla formazione dell'equilibrio, e il contributo negativo dato dalla sua produzione. L'esame e il confronto fra queste due valutazioni ci dà l'effettivo valore sociale del bene.

---

prospettato dal BARONE: « Coordinare la teoria del valore con la teoria della produzione e della distribuzione mettendo in evidenza la reciproca interdipendenza, significa sostituire al concetto statico ricardiano un concetto dinamico ». Le linee generali di questa precisazione saranno sviluppate parlando dell'equilibrio economico-finanziario volontaristico.



2. — Così abbiamo definito il criterio razionale di determinazione del valore economico sociale. Criterio razionale, che, essendo il frutto di una indagine delle leggi universali su cui si fonda la vita economica, è necessariamente costante. Ma il valore economico sociale, se può corrispondere al criterio razionale costante esaminato, esso, come *metro dei beni*, tende a variare con le condizioni positive e negative, con i caratteri storici e i fini politici della Nazione. Tra questa variabilità e la razionalità che abbiamo vista prima non vi è contraddizione. Anzi, dato che il valore economico sociale tende razionalmente a riferirsi all'equilibrio generale, esso deve necessariamente mutare col mutare delle condizioni in base alle quali l'equilibrio generale si forma. Quindi il criterio di formazione del valore sociale serve a determinare la misura fondamentale di tutti i beni da un punto di vista sociale, cioè costituisce il metro per la valutazione dei beni. Ma tale metro si basa sulle condizioni della società in un particolare momento, sulle caratteristiche che la società nazionale presenta, sui fini politici che essa tende a raggiungere.

Per esempio, col passaggio da un'economia di pace a un'economia di guerra, si spostano i bisogni individuali e collettivi, si sposta soprattutto la valutazione sociale dei bisogni, e con essa si modifica il valore economico-sociale dei beni: diminuisce quello dei beni che soddisfano dei bisogni secondari (per esempio, le automobili di lusso) e aumenta quello dei beni di difesa (ad esempio gli autocarri) che soddisfano dei bisogni più importanti. In tal maniera resta necessariamente modificato, dalle condizioni della società e dai fini che essa si propone in un determinato momento, anche il metro dei valori economico-sociali (1).

---

(1) Con questo rilievo si viene a definire anche il fondamento razionale delle modificazioni politiche del metro dei valori di scambio (la moneta), ch'è relativo al metro dei valori sociali. Cfr. in proposito la nostra « *Distribuzione del reddito* », cit.

3. — Il valore sociale, concepito come *metro variabile* dei beni, secondo la definizione che ne abbiamo data, può ritenersi come relativo alla *risultante* del loro costo in termini reali (lavoro immediato o mediato) e della loro utilità (bisogno soddisfatto), la quale varia con la dinamica economico-sociale, definita nel più razionale ordine possibile dei valori materiali e spirituali della società umana. Infatti il costo reale di un bene è l'espressione di tutti gli elementi negativi che importa la sua produzione o la riduzione di elementi positivi, che debbono essere sottratti per determinare la sua posizione esatta nell'ambito dell'equilibrio sociale generale. L'utilità è invece la funzione positiva del bene in relazione ai bisogni, cioè il contributo positivo dato dal bene alla formazione del predetto equilibrio.

Ci si richiama così a quella duplice determinazione del valore economico-sociale di un bene che abbiamo vista: ad essa corrispondono, sul piano dei valori umani, il costo in lavoro e i bisogni soddisfatti. Dal rapporto di questi due elementi risulta determinata la funzione economico-sociale del bene nel quadro dell'equilibrio sociale, e quindi il fondamento del suo valore sociale.

In altre parole, il bene misurato vale socialmente in ragione diretta della sua possibile utilizzazione nel soddisfare elementi umani negativi (bisogni), e in ragione inversa degli elementi umani positivi (lavoro) impiegati, immediatamente o mediatamente, nella sua formazione, cioè in ragione inversa del suo costo in lavoro; nel quale però va considerato, su di un piano superiore, l'effetto psico-fisiologico benefico del lavoro; per cui nell'effetto positivo e negativo si superano i limiti della semplice produzione economica. Tanto gli elementi umani negativi quanto quelli positivi ci servono a determinare il valore sociale del bene solo in quanto vengano considerati come fattori dell'equilibrio economico-sociale presente o prospettivo.

A chiarificazione di questo duplice aspetto del criterio di valore ora accennato valga il seguente esempio: siano dati due beni, che, alternativamente impiegati, possano soddisfare nello stesso grado il medesimo bisogno. La formazione del primo bene

esige una quantità  $X$  di lavoro, quando la produzione del secondo ne richiede una quantità  $X + 1$ .

Mentre il *valore d'uso* dei due beni è il medesimo, il *valore sociale* di essi risulta diverso e precisamente avrà un maggior valore sociale quello che esige il lavoro  $X$ , ossia la quantità minore di lavoro, e ciò perchè è ovvio che nell'economia sociale, a parità di utilità conseguibile, si compia il minore dispendio possibile di energia consumabile.

Più evidente ancora è l'esempio inverso. Si postulino per questo due dosi uguali di energia (lavoro), di cui una serve a produrre il bene che soddisfa i bisogni di grado  $X$  di un determinato gruppo di persone, e l'altra a soddisfare i bisogni di grado superiore  $X + Y$  o quelli di un maggior numero di persone aventi bisogni di uguale grado  $X$ . In questo caso il valore sociale delle due quantità d'energia è diverso, e precisamente risulta maggiore il valore di quella dose di lavoro impiegata a produrre beni che soddisfano bisogni di grado più elevato o un maggior volume di bisogni. E ciò vale anche se il valore di scambio del bene che soddisfa il bisogno  $X$  fosse superiore a quello del bene che soddisfa il bisogno  $X + Y$ .

È ovvio che questa concezione non corrisponde al vecchio principio edonistico, che ormai va superato e sostituito dai presupposti fondamentali di una economia razionale — qual'è l'economia corporativa — in cui si attua l'accennato principio dell'avvaloramento gerarchico degli elementi; da cui discende, tra l'altro, che la società eviti ai suoi membri un sacrificio, ossia un consumo di energie, superiore a quello strettamente necessario, dato che lo scarto di energie consumate — nel primo esempio — tra la produzione dell'uno e dell'altro bene può essere impiegato per il raggiungimento diretto di altri fini individuali o sociali.

4. --- Poichè si è accennato al principio edonistico, che tanta parte ha avuto nella costruzione della scienza economica (1), è

(1) Si è visto infatti nell'Introduzione storica che la scienza economica classica nasce dall'edonismo. Più tardi la dottrina economica sostituì ad un edo-

qui opportuno rilevare che esso non va identificato con il principio del minimo mezzo economico applicabile nella produzione d'un bene o nella soddisfazione d'un bisogno, ma — in una libera economia di scambio — si identifica in pratica col minimo mezzo monetario (1) nel senso che, per l'individuo che agisce nell'economia di scambio, il massimo edonistico è dato dall'accaparramento del massimo potere d'acquisto, dato che questo agisce pienamente sul mercato. Quindi il principio edonistico viene a coincidere quasi sempre col criterio in base a cui si cerca di raggiungere la massima soddisfazione di bisogni, non col minor consumo di energia umana; ma col minore spreco di elementi finanziari. Il principio del minimo mezzo economico è invece eminentemente razionale; esso permane, anzi costituisce un fondamento anche nell'economia razionale.

Il principio edonistico va abbandonato appunto e solo perchè costituisce una deviazione dal retto principio del minimo mezzo economico, in quanto che, per esso, l'attività aziendale ad un certo momento cura meno l'economia dei valori reali — secondo cui, per esempio, si riducono i costi attraverso l'invenzione di nuovi processi produttivi, l'impiego di nuove materie prime, ecc. (2) — per ancorarsi ai valori finanziari, ossia ai puri valori di scambio, che possono assicurare (per continuare l'esempio) una riduzione di costi, e quindi più lautí profitti, attraverso la contrazione dei salari, ossia la riduzione del potere d'acquisto del lavoratore. Cioè il principio edonistico — oltre che essere un criterio di valutazione essenzialmente individuale,

---

nismo filosofico basato sulla psicologia, un edonismo proprio, economico, basato sul potere d'acquisto e sullo scambio.

(1) Nell'economia di scambio è il regime della libera concorrenza che ha determinato l'abbandono di ogni criterio di economia umana per realizzare una semplice economia monetaria. Rileva giustamente il MARSHALL che « il termine *concorrenza* ha finito coll'essere preso in cattivo senso, ed è giunto ad implicare un certo egoismo ed una certa indifferenza per il bene altrui ». (Cfr. MARSHALL, *Principii di economia*, Torino, U. T. E. T., 1915, pag. 17).

(2) Cfr. G. MENEGAZZI, *Premesse alla politica del risparmio nell'economia corporativa*, Roma, Libreria del Littorio, 1932.

anche quando venne a superare mediante un artificio questa caratteristica (1) — è irrazionale in quanto si basa su valutazioni finanziarie e tende a ridurre i costi finanziari senza tener conto degli effettivi costi economici. In questo senso esso è legato a tutta l'economia liberale, che commette lo stesso errore di sopravvalutare gli elementi finanziari, subordinando ad essi gli elementi economici e umani. Abbiamo visto altrove a quali conseguenze porta questo processo. Ora ci accontentiamo di aver rilevato come il principio edonistico, quando si ancora al concetto di potere d'acquisto, costituisca una deviazione alla legge del minimo mezzo economico, e quindi alla legge generale di avvaloramento.

Oggi invece il mutamento della mentalità economica, — ossia la subordinazione delle valutazioni d'uso e di quelle di scambio alle valutazioni sociali, come si attua nello Stato corporativo, — tendono a ricondurre il principio economico al suo reale e razionale contenuto; il che permette il raggiungimento dei fini individuali e sociali nella società razionalmente organizzata.

### § 3. — *Differenze fra i diversi tipi di valore.*

1. — Il contenuto dei rapporti sopra esaminati, costituenti i diversi tipi di valore, potrebbe essere ulteriormente approfondito, seguendo la via che ora indicheremo, affinchè risultino più chiare le differenze esistenti fra i diversi tipi di valore.

Tanto il valore d'uso quanto il valore di scambio sono due forme prime di concezione del valore economico, ma — come già si disse — hanno un contenuto diverso a seconda del sistema filosofico-sociale al quale si riferiscono, e in ogni caso non possono essere confuse tra di loro.

---

(1) Per il Pantaleoni, per esempio, l'edonismo individuale finisce sempre col risolversi in un edonismo di specie, che si preoccupa delle generazioni future e della vita sociale. Ma il processo con cui vi si giunge non stacca il sistema dalla sua base individualistica. (Cfr. PANTALEONI, *Principii*, cit.).

Il valore d'uso per i materialisti e per quegli economisti che basano la scienza sul presupposto psicologico individuale è determinato dallo stato fisiologico o psico-fisiologico dell'uomo, senza alcun riferimento ai fini etico-politici individuali o collettivi. Per tali economisti — che nel periodo liberale hanno dominato lo sviluppo della scienza economica, basata sulla sociologia positivista — il concetto di valore d'uso è determinato da quello di bisogno, concepito da un punto di vista puramente naturalistico ed individualistico, sia che lo si veda come impulso fisiologico, come istinto, o come esigenza psicologica (1). Per la scuola etico-giuridica e per i corporativisti, invece, il valore d'uso è relativo allo stato psico-fisiologico dominato dai fini etico-politici dell'uomo considerato nell'ambiente sociale, come componente di una società. Per questi studiosi infatti è lo spirito che controlla e domina le esigenze materiali, è la società che delimita i bisogni ed i valori dell'individuo (2).

Il valore di scambio riesce pure diverso nelle sue concezioni. Infatti, da ogni concezione e struttura sociale risulta un sistema economico particolare e quindi uno speciale valore di scambio. Anzi, anche nell'ambito di una stessa scuola economica, come quella classica, dove si ammette un'unica concezione del valore d'uso, il valore di scambio è spesso definito in modo notevolmente diverso. Per alcuni di questi economisti esso tende a coincidere meccanicamente col costo monetario di produzione; cioè il valore di scambio di un bene — sempre nell'ipotesi di libera concorrenza assoluta, che è l'ipotesi normale dell'economia classica — si adegua alla somma dei valori dati ai fattori di produzione misurati in termini monetari e quindi al costo monetario di produzione, perchè nello scambio la convenienza monetaria a produrre e quindi l'offerta cessano soltanto a que-

---

(1) Si ricordi quanto si è detto a proposito della teoria del bisogno, e in particolare si tenga presente al riguardo la teoria del bisogno e del valore quale è stata formulata dal Menger.

(2) Cfr. TONIOLO e le opere di alcuni autori del nuovo Corporativismo.



sto punto (1). Per altri il valore di scambio — misurato sempre in termini monetari — coincide col costo di riproduzione, cioè non con la somma dei costi dei fattori produttivi impiegati realmente per quel tal bene, ma con il costo monetario cui darebbe luogo, al momento dello scambio, la sua riproduzione: con la somma dei costi monetari dei fattori produttivi al momento dello scambio e non a quello della effettiva produzione (2). Per altri ancora, più decisamente portati a ridurre l'economia in termini finanziari, il valore di scambio di un bene è dato in ogni momento dal suo prezzo (3). In ogni caso si tratta sempre di un processo di determinazione del valore di scambio svolgentesi meccanicisticamente, attraverso quello che viene chiamato il libero gioco delle forze economiche. Per i teorici del comunismo invece, ed anche per alcune prime impostazioni di classici, il valore di scambio di un bene viene a corrispondere, se non a coincidere, col suo costo in lavoro: il lavoro è la determinante del valore di scambio di un bene, perchè è l'unica merce che, essendo a carattere universale, possa servire da metro del valore (4).

Ma in un sistema economico razionale il valore di scambio, o valore monetario di un bene, o prezzo, non può essere che la risultante — espressa in termini monetari — di tutti i fattori aziendali, dominanti dalla politica economico-finanziaria statale. Cioè è l'insieme di tutti i fattori produttivi, delle materie, delle energie e dell'intelligenza — o per meglio dire dei loro valori

---

(1) Sulla identità fra valore e costo di produzione, o meglio sulla tendenza del valore di scambio di un bene ad identificarsi col suo costo di produzione hanno insistito molto i classici, specialmente da Ricardo — cui è dovuta la prima teoria del valore — in poi.

(2) La teoria del costo di riproduzione, iniziata dal Carey e dal Bastiat, ha trovato la sua più corretta e completa formulazione nell'opera del nostro Ferrara.

(3) Il PARETO dice infatti che « La valeur d'échange des économistes, lors qu'on veut préciser les conceptions nébuleuses dont l'entourent les économistes littéraires, correspond à peu près au prix tel que nous venons de le définir » (PARETO, *Manuel*, cit., cap. III, par. 156).

(4) Questa è più propriamente la concezione di Marx.

monetari — che hanno servito a comporre un dato bene, come si verifica in un'azienda o in un gruppo di aziende, messo in rapporto — attraverso il sistema di formazione e ripartizione politica del potere d'acquisto — con i fattori del corrispondente bene di un'altra azienda o del mercato. È quindi un rapporto di quantità, generalmente espresso in moneta; ma tale rapporto non viene determinato meccanicisticamente, mediante il libero gioco della domanda e dell'offerta, se non nei limiti stabiliti dalle valutazioni e dall'azione dello Stato in relazione ai vari elementi che partecipano alla formazione e alla distribuzione del reddito, e ciò attraverso la formazione autonoma della domanda e dell'offerta nell'ambito d'un mercato regolato politicamente (1).

Da questa nostra concezione dei valori di scambio, che hanno la loro base in un rapporto quantitativo regolato politicamente, si ricava l'inesattezza dell'identità che alcuni economisti hanno cercato di stabilire tra valore d'uso e valore di scambio.

2. — E tanto meno vi può essere identità tra il valore individuale d'uso e di scambio e il valore sociale, per il fatto che le valutazioni individuali differiscono necessariamente dalle valutazioni sociali e ne sono dominate, per numerose ragioni, tra cui le principali sono:

a) le diverse concezioni del valore del bene, che sono in-confrontabili;

b) i diversi fini perseguiti dall'individuo, dalla azienda e dallo Stato, i quali determinano diverse direttive e limiti da raggiungere attraverso il coordinamento delle sfere di scelta relative ai valori di scambio. Si va, nella scelta, dal più piccolo bene necessario per il sostentamento individuale, al perseguimento, da parte dello Stato, della massima potenza politica della Na-

---

(1) Cfr. la nostra « *Distribuzione del reddito* », cit. e anche, *Il prezzo politico corporativo*, cit.

zione, per cui vengono spostati continuamente i termini di scambio dei diversi beni.

Resta così riconfermata, dall'esame delle ragioni di diversità tra le valutazioni individuali e quelle statali, le diversità fra il valore d'uso, il valore di scambio e il valore sociale.

§ 4. — *Il valore dei beni*  
*in un sistema economico-finanziario autarchico.*

1. — Concludendo si può affermare che i vari tipi di *valutazione* di un dato bene economico, lungi dall'escludersi fra loro, formano in vece la *serie degli aspetti di valore* che tale bene può assumere quando sia messo in rapporto con i termini antitetici delle diverse classi di elementi della scala gerarchica: il valore monetario o *prezzo* risulta dal rapporto quantitativo fra un dato bene economico e un suo corrispondente elemento finanziario; il *valore di scambio* risulta dal rapporto fra un dato bene e un altro elemento economico, determinato dalla politica economico-finanziaria; il *valore d'uso* risulta dal rapporto fra un dato bene e un elemento umano (bisogno); il *valore sociale* risulta dal rapporto fra un dato bene e gli elementi sociali economicamente positivi e negativi cui dà luogo la sua produzione e distribuzione, in relazione al fine della società, e quindi inquadrati nel più ampio ambiente etico-politico.

Il valore sociale, nel superare quello di scambio, tende a determinare uno spostamento di tutti i termini di valutazione e di avvaloramento individuali e aziendali, e particolarmente dei termini finanziari del rapporto automatico fra l'elemento economico positivo (offerta) e quello negativo (domanda), su cui si basa la convenienza monetaria aziendale a produrre. Ossia tale base si modifica: si superano i semplici termini monetari (costo e prezzo), manifestantisi meccanicisticamente, per adattarli alle più convenienti condizioni dei termini umani (lavoro e

bisogni da soddisfare) (1), secondo la valutazione dello Stato che precisa il valore sociale.

Nell'economia basata sui valori monetari e prezzi si nota che il limite della convenienza aziendale a produrre è spesso molto ristretto: per esempio, i margini fra costi e prezzi dell'industria edilizia non la determinano ad adeguarsi ai bisogni del popolo. Nasce così un contrasto fra il suo limite monetario e il suo limite sociale. Allora lo Stato tende a spostare i termini finanziari aziendali con multiforme manovre: con una *riduzione del prezzo del risparmio* impiegato in questa industria, attuata con la partecipazione al pagamento degli interessi su mutui a lungo termine; con una riduzione o meglio *esenzione temporanea dalle imposte* per le nuove costruzioni, o con un aumento del potere d'acquisto del mercato: aumento dei salari, stipendi, ecc. In tal modo si spostano i limiti messi alla produzione dal valore di scambio.

Analoghi esempi si possono fare in tema di bonifiche, di miglioramenti agrari, di nuovi impianti industriali, ecc.

2. — È in questo spostamento dai valori di scambio ai valori sociali che si manifesta il principio di valutazione e di determinazione razionale della direzione e dei limiti delle attività nel *sistema economico-finanziario autarchico*. Il valore sociale, nei suoi termini fondamentali di lavoro e bisogni, è il valore su cui si basa l'economia e la finanza autarchica, della quale parliamo estesamente nella terza parte della trattazione.

Un esempio: si ponga il caso che esista una miniera di carbone che produce il minerale al costo monetario di 100. Ma il minerale prodotto è di una qualità che si può comperare sul mercato internazionale a 90. A queste condizioni, non esistendo un prezzo superiore al costo monetario per quella produzione,

---

(1) Le condizioni del lavoro nel sistema dei valori sociali sono definite così come stabilisce per esempio, nell'economia corporativa italiana, la Carta del Lavoro.

una azienda privata non vorrà assumersela, anche se il costo espresso in lavoro e consumo di beni è inferiore al valore sociale del bene prodotto.

Però, in un sistema economico-finanziario autarchico, con una bilancia dei pagamenti deficitaria e con un mercato del lavoro esuberante, lo Stato dovrà tener conto dell'aspetto sociale del fenomeno, e considerare che, comperando all'estero quel tipo di carbone a 90, si avrà una fuga di beni economici interni esattamente di 90 ed una utilizzazione, e quindi dispersione, di lavoro e di energie produttive che, in un paese proletario — come, per esempio, l'Italia — arriverà a un valore monetario di quasi 100 — quantità che abbiamo visto costituire il costo, espresso in salari, stipendi, ecc., del minerale che rimarrebbe inutilizzato — anche se in termini monetari del mercato internazionale sarebbe di 90.

In questo caso lo Stato a tendenza autarchica salda — in modo diretto o indiretto (attraverso contributi o riduzione d'imposte o credito di favore o altri provvedimenti) — all'azienda che si assume la valorizzazione della miniera la differenza fra il prezzo di mercato del carbone e il costo interno di produzione, e assicura in più — per esempio — un 10 % di profitto all'azienda produttrice. Si evita così la fuga all'estero di beni economici e finanziari nazionali, e in ogni caso si aumenta il reddito economico nazionale del carbone utilizzabile (valore del prodotto), e il reddito monetario nazionale di quella somma che viene dall'azienda distribuita in salari, interessi e profitti, e che fa pur sempre parte del potere d'acquisto della Nazione. Quindi detratti i contributi finanziari statali, che abbiamo supposti del 20 % complessivamente, il valore monetario di tale produzione rimarrà sempre di circa 80.

Inoltre verrà valorizzata in tal modo una quantità di energia produttiva, cioè di lavoro, che altrimenti sarebbe rimasta inutilizzata. E abbiamo visto che la valorizzazione del lavoro è uno degli elementi fondamentali dell'equilibrio sociale.

Questo caso tipico di superamento della divergenza tra valori di scambio e valori sociali, è un esempio del fondamento eco-

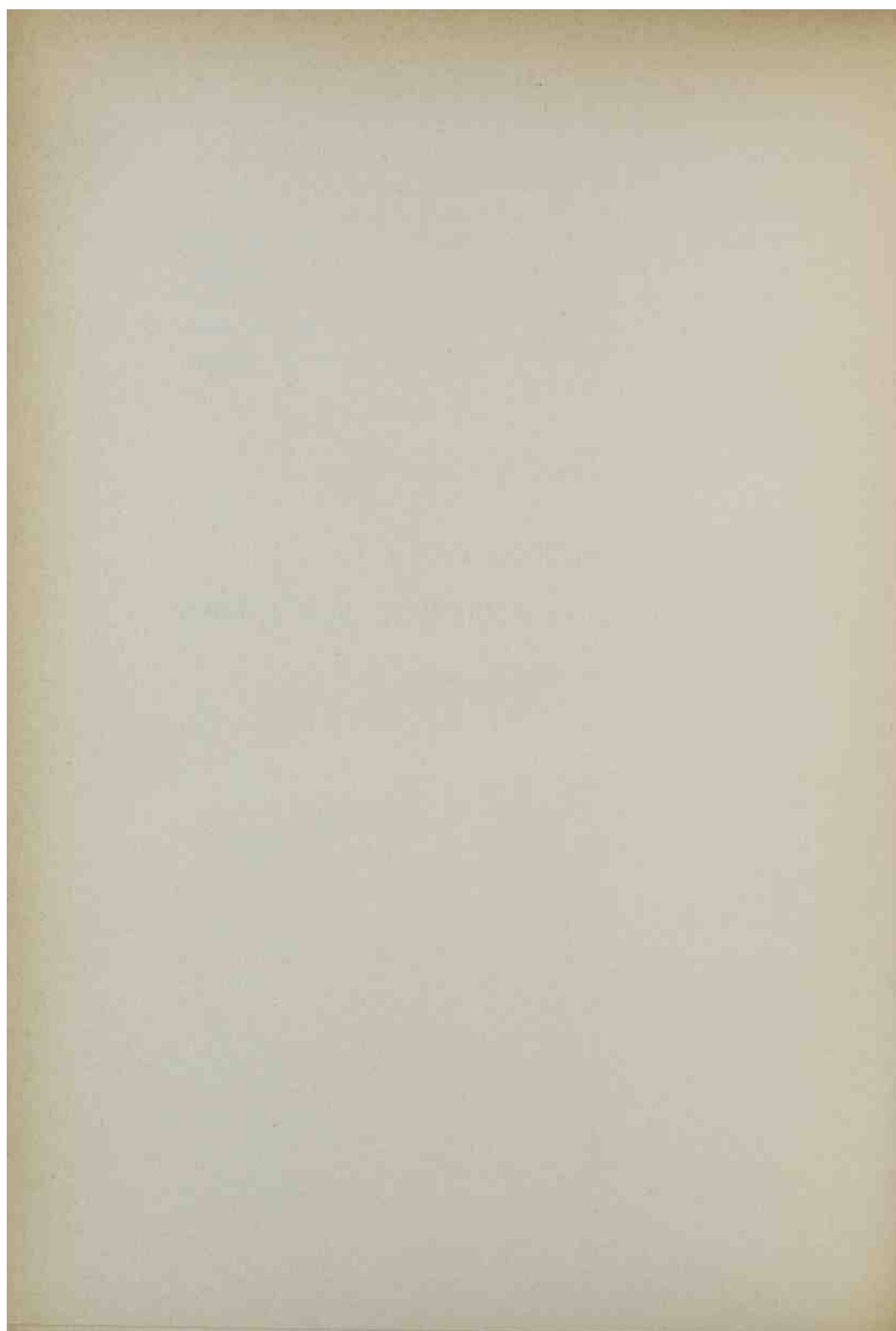
nomico-finanziario delle direttive autarchiche, che tendono al massimo avvaloramento degli elementi sociali.

La coesistenza dei diversi tipi di valore e l'opportunità di adattare i termini di avvaloramento finanziario a quelli di convenienza economico-sociale, dimostrano fin d'ora l'assurdità dell'autoregolamento delle forme economiche, del meccanismo dei valori esclusivamente monetari, e quindi il fondamento volontaristico del sistema economico e finanziario.



PARTE SECONDA

ESPOSIZIONE CRITICA  
DELLA TEORIA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO



CAPITOLO I.  
INTRODUZIONE  
ALLA TEORIA DELL'EQUILIBRIO ECONOMICO

---

§. I. — *Le leggi economiche e l'equilibrio*

I. — Gli elementi che costituiscono la realtà sociale, e che si possono distinguere in alcune classi fondamentali, non sono un insieme inerte di « cose »: essi, posti in relazione con lo spirito umano, formano dei moventi all'azione individuale e sociale; i moventi costituiscono dei rapporti tra bisogni e beni e quindi portano a precisare dei valori; la concezione del valore determina a sua volta la base delle valutazioni e i principi di avvaloramento. Elementi, moventi, valori, valutazioni e avvaloramenti avvengono secondo un determinato ordine, cioè sono retti da determinate *leggi*; dalle cosiddette leggi sociali e, per quella parte della realtà sociale costituita dai fenomeni economici, dalle leggi economiche.

Occorre a questo punto fissare ben chiaro il concetto di legge sociale e di legge economica, e le vie di rilevazione. I metodi (1) con cui si giunge alla conoscenza delle leggi sono l'induttivo e il deduttivo: col primo, si ricava la generalità di un rapporto tra due e più ordini di fatti dall'osservazione del suo uniforme e regolare ripetersi, col secondo essa si fa discendere logicamente

---

(1) Sul metodo scientifico in genere, e sui metodi applicati alla scienza economica in ispecie cfr. MASCI, *Il metodo nelle scienze economiche*, in *Saggi critici di teoria e metodologia economica*, Catania, Studio editoriale moderno, 1934.

da una ipotesi o da un principio di carattere universale. Ma l'uno e l'altro, da soli, non bastano a darci la certezza della generalità del rapporto, ossia della legge: l'induzione non può mai assicurarci della universalità assoluta di un rapporto (1), e d'altra parte la deduzione, di per sè sola, può portare assai lontano dalla realtà. La legge avrà una certezza, cioè risponderà ai caratteri accennati, di universalità e di aderenza alla realtà, soltanto quando essa nasca contemporaneamente da un'osservazione della realtà e da una teorizzazione dei rapporti osservati, dall'induzione cioè e dalla deduzione insieme. Soltanto con questi metodi congiunti si può arrivare alla formulazione di una legge, si può arrivare cioè a constatare che, conservando intatte tutte le altre circostanze, in ogni tempo, in ogni luogo, in ogni caso, un fenomeno avviene o non avviene a seconda che si verifichi o meno una determinata condizione.

Ma questa constatazione può essere assolutamente certa soltanto quando l'esperienza ci assicuri che è a quella condizione, e soltanto a quella condizione, che bisogna far risalire l'avvenimento del fenomeno. Si è voluto sostenere che questa certezza si può avere soltanto quando il fenomeno sia riproducibile artificialmente. E siccome solo i fenomeni fisici possono essere artificialmente riprodotti con una certa sicurezza di risultato, solo per essi si è considerato possibile formulare delle leggi generali, perpetue, certe. Le leggi rispondenti a queste caratteristiche sono state dette *leggi naturali* in senso stretto (2).

---

(1) Osserva appunto il Masci: «La legge empirico-induttiva, appoggiata sopra una esperienza che non può in nessun caso avere valore universale, difetta di quel carattere di necessità e di absolutezza che distingue le leggi vere e proprie, le quali non soltanto affermano la esistenza di un dato rapporto tra fenomeni ma ci dicono anche che quel rapporto non può non essere; ne esprimono, in altri termini, la *necessità* razionale. Ciò è solo delle leggi deduttive». (Cfr. MASCI, *op. cit.*, pag. 33.).

(2) All'espressione «legge naturale» sono stati attribuiti nella teoria dei significati assai diversi, da quello di norma che trova la sua base nella natura stessa dell'uomo (scolastici) a quello di norma della società nello «stato di natura» (illuministi) e fino a quello di legge che regola i rapporti tra fenomeni

Esistono tuttavia numerosi fenomeni che non possono essere artificialmente riprodotti; per cui non è possibile la certezza in parola. Tra questi vanno compresi tutti i fenomeni del mondo sociale, ed economico in ispecie. Per essi l'indagine è resa difficile dalla grande complessità dei fatti, per cui è possibile solo teoricamente isolare, da una moltitudine di rapporti fra due o più ordini di fatti influenzantisi a vicenda, un singolo rapporto; dominato dalla continua evoluzione della realtà sociale, per cui l'ipotesi *coeteris paribus* è sempre ipotesi astratta. Tuttavia, anche nel mondo sociale si hanno delle uniformità: in certe condizioni si realizzano *normalmente*, determinati fenomeni. Un aumento dei prezzi, ad esempio, produce normalmente — ferme restando, s'intende, tutte le altre circostanze — una diminuzione nella domanda. In questi casi si osserva il ripetersi, nel tempo e nello spazio, di un certo fenomeno ogni qual volta si producano certe condizioni. Sono queste uniformità che hanno portato a rilevare, anche in questo campo, delle leggi.

Le vie seguite, — in relazione con i due metodi di ricerca, deduttivo e induttivo, sopra accennati, — sono state due: una ha condotto alla formazione di leggi *ipotetiche*, l'altra di leggi *statistiche* (1).

La scuola economica classica traeva, dall'esame della realtà

---

della natura, esclusi quelli sociali. Con questo significato, che è il più ristretto, ma anche il più tecnico, si cominciò ad usarla con la rinascita scientifica.

(1) Si può dire anzi che le seconde abbiano in gran parte sostituito le prime. Osservava il Cairnes « Ie discussioni di economia politica sono costantemente andate assumendo un carattere sempre più statistico; le regole dell'aritmetica sottentrano ai canoni del ragionamento induttivo; talchè il vero modo d'investigazione è stato pressochè messo in dimenticanza » Cfr. CAIRNES, *Il carattere e il metodo logico dell'economia politica*, lettura prima in « Biblioteca dell'Economista », serie III<sup>o</sup>, vol. IV, pagg. 551-552). Lo stesso Cairnes dichiara a proposito della natura dell'ipotesi nella scienza economica: « Nell'economia politica . . . s'impiega l'ipotesi onde provvedere colui che ragiona mentalmente di quelle condizioni note e costanti che sono essenziali allo svolgimento in via deduttiva degli assunti fondamentali della scienza; ma dalla produzione delle quali nell'esistenza reale egli è escluso dalla natura del caso; ed in questo modo . . . la si può ritenere come un surrogato dell'esperimento » (CAIRNES, *op. cit.*, Lettura III, pag. 595).

economica, una serie di principi fondamentali, di ipotesi di lavoro, sulla base delle quali, per deduzione, si costruiva poi tutto il sistema della scienza economica (1). Questo metodo è stato portato alle sue più decise conseguenze della scuola matematica, la quale ha sostituito a una deduzione puramente logica, una deduzione basata sulla logica matematica (2).

In tal modo le leggi formulate avevano una validità limitata dall'ipotesi su cui si basavano: erano leggi ipotetiche. La loro formulazione può essere sommariamente espressa così: *ammessi* questi presupposti, il rapporto tra due fatti risulterà ben definito. È facile vedere che la loro validità è subordinata a quella dei presupposti stessi e che, in quanto i presupposti siano un'approssimazione o una schematizzazione della realtà, anche le leggi che se ne traggono vengono ad essere approssimative e schematiche (3). Per di più, dato il dinamismo della realtà econo-

---

(1) L'economia politica «ragiona dunque partendo da *assunte* premesse — da premesse che ben potrebbero essere senza alcun fondamento nel fatto, e che non si pretende universalmente armonizzino col fatto. Le conclusioni dell'economia politica, per conseguenza, come quelle della geometria, sono vere soltanto, come suona la frase comune, in *astratto*; vale a dire esse sono soltanto vere sotto certe supposizioni, nelle quali non sono prese in considerazione se non cause generali — cause comuni alla *intera classe* di casi onde si tratta». (J. STUART MILL, *Sulla definizione dell'economia politica e del metodo d'investigazione ad essa conveniente*, in *Biblioteca dell'Economista*, serie III, vol. IV, pag. 779).

(2) Dice il Messedaglia che «si tratta in fondo d'invocare (*rebus sic consentientibus*) una logica armata di calcolo in sussidio di una logica altrimenti inerme; e può averne ragione e profitto». Cfr. A. MESSADAGLIA, *Opere scelte di Economia*, Verona, 1921, vol. II, pag. 564. E riafferma l'Amoroso: «La economia matematica, che è logica e non è politica, ha il compito non di assegnare il fine; ma di illuminare sulla via da seguire in relazione al fine assegnato (AMOROSO, *La teoria matematica del programma economico*, in *Rivista Internazionale di scienze sociali*, 1938, anno X, n. 2, pag. 80).

(3) Di questa schematizzazione e approssimazione si rendevano conto gli stessi economisti classici. Dice, ad esempio, il Pareto: «... giova scindere la materia: principiare coll'eliminare tutto ciò che non è proprio essenziale, e considerare un problema ridotto agli elementi principali ed essenziali» (Cfr. PARETO, *Manuale di economia politica*; Milano, Società Ed. Libreria, 1910, pag. 143) e altrove lo stesso Pareto dichiara di procedere «per successive approssimazioni».



mica, anche se il punto di partenza, la *ipotesi di lavoro*, fosse aderente alla realtà, le leggi da essa logicamente dedotte se ne scosterebbero sempre più, perchè le ipotesi di lavoro — come è risaputo — non potrebbero tener conto di tutti gli aspetti della realtà stessa.

Le conseguenze cui era giunta l'economia matematica, che creava, su quelle condizioni ipotetiche, una *scienza ipotetica* (1), portarono alla reazione, e cioè a una ricerca delle leggi nella pura indagine dei fatti. La legge, si disse, è data dalla costanza di un rapporto tra due fatti: per giungere a conoscerla, basterà poter trovare, storicamente o statisticamente, questa costanza, cioè questa uniformità. La scuola storica volle trovare l'uniformità, cioè la legge, nello studio dei fenomeni economici nel tempo (2). La statistica, che negli ultimi tempi parve a moltissimi economisti la base della scienza economica stessa (3), volle sco-

---

(1) Giunge infatti a dire il Pantaleoni, a proposito del postulato edonistico della scienza economica: «... se la ipotesi di edonismo psicologico (da cui deducesi ogni verità economica) coincida, o discrepi, e allora in quale misura, dai motivi che effettivamente determinano le azioni umane (sia in genere sia in particolare quando trattasi della acquisizione e della gestione di ricchezza), non è questione di cui la soluzione s'imponga in via preliminare per decidere della verità, o esattezza, dei teoremi economici che ne discendono. Supponendo, infatti, che si prescinda da ogni esame della corrispondenza fra l'ipotesi di edonismo psicologico e la realtà e che perciò la si ritenga, o non sussistente, o sussistente in misura ignora, i teoremi economici saranno tuttavia, purchè rigorosamente dedotti dalle premesse, delle verità incontrastabili nei limiti delle ipotesi, saranno cioè delle verità ipotetiche...» (Cfr. PANTALEONI, *Principii di economia pura*, Milano, Treves, 1931, pagg. 14-15).

(2) La scuola storica si è battuta a lungo contro la concezione classica della legge naturale, affermando la storicità, cioè la non universalità delle leggi economiche. Cfr. per la critica a questo atteggiamento BOCCARDO, *Del metodo e dei limiti dell'economia politica*, Prefazione al volume IV della serie III della «Biblioteca dell'economista» e Menger, *Il metodo della scienza economica*, in *Nuova collana degli economisti*, vol. IV, Economia pura, Torino, U. T. E. T., 1931.

(3) Il Benini, a d esempio, dice che la legge «esprime la relazione costante fra due o più ordini di fatti ed implica accertamento del loro nesso causale», notando quindi che le leggi «hanno la loro genesi nell'osservazione dei fatti» e che per le leggi ipotetiche «non è il caso di parlare di leggi... ma di principi razio-

prire le leggi sociali determinando le regolarità che si riscontrano in una massa di casi osservati. Si determinano così le leggi statistiche: su un *numero* grandissimo di fatti osservati, si riscontra *normalmente* un rapporto. Come si vede dalla formula stessa, a questo modo si giunge ad una approssimazione e non a una certezza, perchè la regolarità nella massa dei casi non esclude la diversità nel caso singolo. Ma, anche nell'ipotesi che non si conoscano eccezioni ad una legge statistica, essa non può essere considerata valida che per quel luogo e quel tempo studiati: non si può cioè estenderla a norma perpetua, come per le leggi naturali vere e proprie.

Dall'imperfezione delle leggi ipotetiche, deduttive, da un lato e delle leggi statistiche, induttive, dall'altro (1), alcuni studiosi sono stati condotti a negare l'esistenza di leggi economiche. I motivi di questa negazione sono esposti con molta chiarezza dal Serpieri, il quale osserva:

---

nali, di teoremi, ecc.». Lo stesso Benini così precisa queste sue affermazioni: «La periodicità delle eclissi di luna è un'ordine; la periodicità delle alte e basse maree è un altro ordine. Se si dimostra che i due ordini non sono indipendenti tra loro, ma collegati, si ha una legge» (Cfr. R. BENINI, *Lezioni di economia politica*, Bologna, Zanichelli, 1936, pagg. 4-5).

(1) Il Pantaleoni negava la possibilità di costruire un'economia induttiva, affermando l'esclusività del metodo deduttivo, metodo che ebbe il suo grande sostenitore nel Gossen. Ma UMBERTO RICCI, in un suo chiaro studio sul «*Metodo in Economia Politica*» sostenne che il «metodo per scoprire le verità scientifiche, ridotto ai suoi fenomeni primitivi, si identifica con lo osservare e il ragionare». «La nuovissima distinzione fra *metodo deduttivo* e *metodo induttivo* non coincide con l'altra fra *ragionamento* e *osservazione*. Mentre il metodo deduttivo è tutto ragionamento, il metodo induttivo è principalmente, ma non esclusivamente, osservazione» (pag. 99). «Come si scoprono e si accettano le leggi economiche? Osservando e ragionando e, se più piace, adoperando alternativamente il metodo deduttivo e l'induttivo» (pag. 101).

Ci sembra che il Ricci sia nel vero. Tuttavia riteniamo che la sua concezione possa essere precisata col rilevare che il *metodo* per lo studio dell'economia politica è relativo al valore accolto come basilare per il sistema economico in relazione al soggetto che compie le valutazioni, ossia che è relativo alle forme di valutazione e di avvaloramento e ai limiti determinanti il sistema economico.

« Non si tratta solo di maggiore difficoltà di trovare le leggi economiche, perchè ci manca in questo campo la possibilità di sperimentare: se quelle leggi esistessero, il metodo statistico potrebbe in larga misura surrogare l'esperimento.

« Si tratta propriamente di ciò, che vere leggi economiche — cioè rapporti fra i fatti economici, aventi caratteri di generalità, perpetuità, costanza — sono irreperibili.

« Potrebbero esistere se esistesse costanza in quegli impulsi o moventi o fini che determinano, fra le diverse possibili alternative, le scelte economiche; ma questa costanza non esiste » (1).

Questa concezione se fosse integralmente conservata, condurrebbe a negare l'esistenza della scienza economica, perchè scienza non può essere che ricerca delle leggi che reggono determinati fenomeni. Per poter salvare l'economia, lo stesso Serpieri è costretto a considerarla come scienza dei mezzi, cioè, per esprimerci con le sue parole, come ricerca dei « vincoli fisici » che « legano le modalità del processo economico con le modalità di soddisfacimento dei bisogni » (2). Ma questi vincoli altro non sono che dei rapporti basati sul presupposto di determinate condizioni, o modalità, del processo economico, cioè non sono altro che *leggi ipotetiche*. Si ritorna quindi, pur ammettendo che le ipotesi di partenza possono variare, alla concezione classica della legge economica (3). E così pure si viene a togliere unità e continuità nel tempo e nello spazio allo studio economico. Se infatti le diverse « modalità » del processo economico che si prendono successivamente per ipotesi sono quelle che appaiono stori-

(1) Cfr. SERPIERI A., *Principii di economia politica corporativa*, Firenze, Barbera, 1938, pag. 15.

(2) SERPIERI, *Op. cit.*, pag. 16 e passim nel cap. I, pag. 5.

(3) Il carattere strumentale della scienza economica non è del tutto estraneo alla concezione classica, e, in particolare modo, a quella neo-classica. Osserva infatti il Pantaleoni: « un problema economico, in senso lato, si presenta ovunque trattasi di conseguire *un risultato determinato con mezzi relativamente minimi*, ovvero, viceversa, *un risultato qualsiasi massimo con mezzi dati* » (PANTALEONI, *op. cit.*, pag. 10). Anche qui l'economia non appare che come scienza di mezzi in funzione di una determinata ipotesi.

camente in determinati periodi, e mercati, si farà della storia dei sistemi economici, perchè, con i fini, anche i sistemi sono in continua evoluzione.

Se invece si vogliono considerare tutte le possibili ipotesi, cioè tutte le possibili «modalità» del processo economico, si costruiranno tanti diversi sistemi scientifici quante sono le ipotesi in parola e non si avrà mai — la storia del pensiero lo comprova — un sistema comprensivo e fondamentale per tutti i fenomeni svolgentisi nel tempo e nello spazio, perchè il numero di dette ipotesi non può essere determinato, come non si avrà mai un sistema unitario, mancando rapporti che leghino le diverse ipotesi.

La negazione dell'esistenza di leggi economiche nasce generalmente dal fatto che la costanza dei rapporti e prima di essa la costanza dei moventi che determinano questi rapporti, viene considerata staticamente, come assoluta *immutabilità* (1). È naturale allora che nel mondo sociale, essenzialmente dinamico, questa costanza non esista. Ma è appunto il carattere dinamico della realtà economico-sociale che deve portare ad una concezione più larga e più prossima al vero, della «costanza» dei moventi. È certo che alcuni aspetti dei moventi e dei fini mutano col mutare del tempo e delle circostanze. Ma abbiamo dimostrato, e non ci pare necessario tornare su ciò, che tale mutamento avviene nelle proporzioni, non nell'essenza dei rapporti: si rispetta una determinata linea, una «tendenza» immanente agli elementi stessi da cui sorgono i moventi economici e sociali (2).

---

(1) Sul problema della «costanza» si è appunto impostata la critica giunta a negare l'esistenza delle leggi economiche. E in realtà simile critica appare esatta se si intenda per costanza l'identità di rapporti e di moventi nello spazio e nel tempo. Ma questo porterebbe proprio a ridurre tutta la vita sociale alla statica, mentre il problema delle leggi, e quindi anche il problema della costanza dei rapporti, deve essere concepito dinamicamente, cioè come costanza di una determinata linea di sviluppo, di una «tendenza».

(2) Secondo quanto si è già detto in «Economia corporativa razionale, legge fondamentale e principi derivati», per noi questa linea tendenziale è data dal principio dell'avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

Appunto in questa tendenza costante si trova il fondamento delle leggi sociali ed economiche. In base ad essa, ci è possibile formulare delle leggi : le quali saranno leggi « *tendenziali* » non nel senso che siano costruite su una qualsiasi ipotesi, ma nel senso che i rapporti tra gli elementi economici tendono a ordinarsi secondo una certa gerarchia e a svolgersi secondo una certa linea ; tendono quindi a fissarsi in un determinato punto. Tale tendenza potrà essere ostacolata dalle forze più varie, potrà a volte sembrare negata, ma rimane alla base del sistema. La corrispondenza, ad esempio, tra elementi finanziari e beni economici determina un rapporto tra fatti e elementi che non può essere considerato esclusivamente ipotetico, perchè, in ogni momento, in ogni luogo, in ogni caso, tende a realizzarsi. La dinamica sociale in questo caso non fa che esprimere questa tendenza, e quindi confermare queste leggi. Alle leggi tendenziali così precisate diamo l'appellativo di *razionali*, perchè esse partono da un presupposto universale e, come tale, razionale. Ma a tale presupposto si giunge attraverso un esame obiettivo della realtà. Le leggi che ne derivano saranno diverse, come struttura ed aspetti, da quelle del mondo naturale, ma rispondono alle stesse esigenze e presentano gli stessi caratteri. Sono cioè, in quanto tendenza, costanti, generali e perpetue.

2. — Nel considerare le leggi che reggono i fenomeni economici come leggi tendenziali, si riconferma l'esistenza di *forze*, da cui ha origine il processo della realtà sociale. Infatti, se il fondamento delle leggi sociali ed economiche risiede in una tendenza costante ad attuare determinati rapporti tra elementi, è evidente che leggi esistono soltanto in quanto esistono tali tendenze o, meglio, in quanto è possibile determinarle. Si debbono cioè ammettere delle forze influenti sulla realtà economica, ma forze che possano essere determinate nella loro intensità, nella loro direzione, nelle loro caratteristiche principali, e sulla base delle quali si manifestano le leggi. Sono queste le forze che, dato il loro prevalente carattere psicologico, abbiamo chiamato



*moventi* (1) della dinamica sociale. Comunque li si voglia chiamare, è certo che essi costituiscono quello che si potrebbe dire il *dato dinamico* della realtà sociale: anzi, una realtà sociale esiste, e può essere individuata, soltanto in quanto si hanno delle forze, di natura psichica, sociale, o anche puramente fisica, che agiscono sugli elementi e portano a stabilire tra essi determinati rapporti. Dall'esistenza di forze e di moventi, trae origine tutto il complesso meccanismo di azioni e reazioni che noi consideriamo quando parliamo di società in genere, o di attività economiche in particolare.

Al concetto di forza arrivano anche gli economisti che non ammettono l'esistenza di leggi tendenziali. Si può dire anzi che buona parte della scienza economica è costruita proprio partendo dalle forze che agiscono nel mondo economico. Gli stessi seguaci della teoria induttiva, per cui le leggi economiche non sono che un insieme di uniformità statistiche, quando vogliono giungere ad una costruzione della scienza debbono ammettere che le uniformità studiate hanno la loro origine in una tendenza comune e costante, sia pure limitatamente a un dato numero di casi o a un dato periodo storico, di una o più forze (2). Ma il concetto di forza è stato elaborato particolarmente dalla scuola classica e da quella neo-classica dell'economia, sulla base di alcuni principi conquistati dalla sociologia nel secolo scorso (3).

---

(1) Il termine « movente » dà particolare importanza all'aspetto psico-fisiologico del fenomeno, ma non lo riporta all'individualismo: difatti accanto ai moventi dell'uomo come individuo esistono anche quelli dell'uomo come membro del gruppo familiare o del gruppo statale. Si può considerare il movente come « l'impulso che determina ad agire ». Un accostamento dei moventi ai bisogni si trova in BENINI, *op. cit.*, parte generale, cap. IV: « I moventi dell'attività economica », pag. 45 e segg..

(2) In questi casi si preferisce usare il termine « tendenza » anzichè dire di una legge delle « forze », dando al primo quel carattere non universale che è proprio di qualsiasi conclusione statistica.

(3) Una delle considerazioni più interessanti che suggerisce uno studio delle successive elaborazioni del concetto di « forza » nella vita economica, è data dal fatto che, col progresso della scuola classica e col passaggio alla neoclassica, le



Non è qui il caso di addentrarci in un esame particolare del come le varie scuole siano giunte alla concezione in parola. Basta dire che essa viene loro in parte da una intuizione diretta della realtà, che appare dominata da tendenze costanti, le quali divengono super-individuali, in relazione ai canoni sociologici adottati. Quello che interessa è particolarmente il fatto che, qualunque fosse il punto di partenza, si finiva sempre con l'ammettere l'esistenza e l'azione, nel mondo economico, di impulsi vitali non tutti riportabili all'individuo (1) o ad elementi puramente materiali, cioè di forze. Al punto che una teoria sociale, presto accettata da una delle più importanti scuole economiche della

---

«forze» economiche vengono sempre più oggettivate, e d'altra parte trovano sempre più la loro base nella psicologia individuale. La preoccupazione individualistica fa sì che non si considerino forze se non quelle applicate all'individuo, cioè — in genere — di natura puramente e rigidamente psicologica. Perciò le forze stesse si semplificano enormemente. Da Bentham in poi, le forze economiche sono generalmente ridotte a due: il piacere e la pena; oppure, con Pareto, ai gusti e agli ostacoli, e si cerca di fissare le dimensioni di queste due forze. Dice, ad esempio, il Jevons: «Chiamasi *piacere* ogni movente qualsiasi che ci spinga a certe azioni, e *pena* quello che ne distoglie, e sarà allora impossibile negare che le azioni tutte sono determinate da piacere o da pena» (Cfr. JEVONS, W. S., *La teorica dell'economia politica*, in «Biblioteca dell'economista», s. III, vol. II, pag. 193). E continua: «Un sentimento, sia di piacere o sia di pena, può essere divisato come fornito essenzialmente di due dimensioni. Ogni sentimento del durare per un certo tempo, e può durare per più o meno lungo tempo; mentre dura, può essere più o meno acuto ed intenso» (JEVONS, *op. cit.*, pag. 195). D'altro canto questi moventi, — che sono forse psicologiche individuali —, si oggettivano fino a considerarli, agli effetti della costruzione scientifica, come esterni all'uomo e agenti sull'uomo.

(1) Anche la scienza individualistica arriva ad un certo punto a dare alle forze agenti nel mondo economico-sociale un carattere che trascende l'individuo singolo. Se infatti il piacere e la pena, in cui si vogliono in genere riassumere tutte le forze economiche, fossero soltanto piacere e pena individuali, non si potrebbe arrivare alla costruzione di una scienza, che deve rispondere ad esigenze di universalità. Ma a queste forze si dà più o meno consciamente, un carattere super-individuale. A ciò si giunge o attraverso una formulazione universale del concetto di utilità (cioè da un ampliamento e da una generalizzazione di un fatto psicologico individuale) o, come Pareto, dall'esterno, attraverso uno studio delle scelte.

fine del secolo scorso, giunse a considerare l'uomo come un punto materiale soggetto all'azione di forze diverse e contrastanti. In questa estrema posizione, tra il mondo fisico e il mondo sociale scompariva ogni barriera, e l'uno e l'altro si potevano quindi ugualmente esprimere con una serie di equazioni matematiche delle loro forze (1).

Non si può tuttavia sopprimere la diversità dell'origine delle forze. Non si può escludere, quando si faccia un esame del mondo sociale, quello che si può chiamare l'elemento primordiale della società: l'uomo. Le forze che agiscono in questo mondo non possono perciò essere considerate come estranee all'uomo, ma ad esso sostanzialmente si riconducono. Tuttavia, come si è detto precedentemente, l'uomo non va preso solo nella più ristretta accezione, come individuo isolato, ma va considerato nel complesso della collettività o del gruppo che lo comprende e in cui agisce. Perciò le forze sociali non saranno solo dei dati psicologici quali si possono ricavare da uno studio, più o meno sperimentale, dell'individuo, ma avranno un valore più vasto. Saranno cioè quei moventi all'azione, sia dell'individuo considerato nella sua personalità, che del gruppo sociale, che hanno carattere costante ed univale. Si esce così dal campo puramente psicologico per giungere ad una più vasta determinazione delle forze sociali, cioè di quelle che chiamiamo moventi (2).

Si può concludere quindi che forze, o moventi, sono tutti quegli impulsi ad agire che si manifestano in una società, e che hanno carattere universale e costante (costante s'intende nel senso dinamico da noi già precisato). Sono questi moventi che si applicano agli elementi esistenti, e che vengono a creare tra essi i rapporti che costituiscono il fondamento delle leggi sociali.

---

(1) È questa la base concettuale dell'estensione all'economia del metodo matematico. In proposito cfr. BOCCARDO, Introduzione al volume II della serie III della « Biblioteca dell'economista ».

(2) Nella nuova economia acquistano un valore sempre crescente, e sempre maggiormente riconosciuto, le forze di carattere spirituale. Cfr. A. DE STEFANI, *Il fattore spirituale nella dinamica corporativa*, in *Archivio di Studi Corporativi*, anno VII, vol. VII, fasc. I.

L'intera società si può cioè ridurre, nella sua dinamica, ad un insieme ordinato di elementi e di forze agenti nell'individuo, nel gruppo, nella collettività (1).

Quei moventi sociali che si applicano agli elementi più decisamente economici, e che hanno la caratteristica comune di tendere a colmare le deficienze degli elementi umani (fisio-psicologici), ci danno l'insieme delle forze agenti nel campo economico.

3. — Il carattere universale e costante che attribuiamo alla tendenza delle forze economiche realizzanti l'avvaloramento gerarchico degli elementi (2), va inteso nel senso che si considerano soltanto quei moventi che non negano la precipua funzione degli elementi e la loro valorizzazione. Non si deve dare però a questa limitazione un carattere di arbitrarietà, nè per questo attribuire alle leggi, che nascono dal gioco delle forze, il carattere di tendenze approssimative, realizzate attraverso l'esclusione dei casi meno frequenti. Il carattere di eccezionalità di certi atteggiamenti individuali e sociali viene determinato, da un lato della loro irrazionalità e quindi dalla minore o nessuna loro rispondenza a quella «tendenza» che si può individuare nella dinamica sociale; dall'altro dalla loro contingenza, sia che si

---

(1) Su una suggestiva teoria delle forze è impostata la costruzione di DE STEFANI e AMOROSO: «*La logica del sistema corporativo*», in «*Rivista Internazionale di scienze sociali*», 1933, vol. IV, fasc. IV. Dicono i due illustri autori: «Ed allora i quadri della teoria si allargano. Non più le sole forze vive (concezioni archimedee): nè l'insieme delle forze vive e delle forze d'inerzia (concezione langrangiana); ma forze vive, d'inerzia, forze direttrici (concezione molecolare) determinano in ogni istante l'equilibrio dinamico del sistema. «*Le forze vive* — o forze naturali secondo la trama del pensiero dei classici — manifestano le forze in atto dell'attimo fuggente». «*Le forze d'inerzia rappresentano il peso del passato*». «*La speculazione e l'azione politica* (forze direttrici) esprimono le speranze e i timori dell'avvenire». (op. cit., pag. 407).

(2) Sul primo concetto di avvaloramento ed equilibrio volontaristico (politico) vedi Parte I<sup>a</sup>, cap. IX e cap. X.

tratti di una contingenza storica, cioè di una limitazione ad una determinata e particolarissima situazione di fatto, che non può essere estesa ad altri fatti o ad altre circostanze, sia di una contingenza psichica, ossia di un atteggiamento proprio ad un determinato individuo, e non estensibile ad altri individui.

Questa determinazione dell'ordine delle *forze* è relativa alla funzione degli elementi e all'essenza dei valori che le forze sociali tendono a realizzare. Essa è perfettamente coerente con i principî generali di avvaloramento economico e con la definizione di legge sociale. Infatti, pur rilevando i casi anomali, è possibile fissare nella dinamica, spesso apparentemente incoerente, dei rapporti tra fatti sociali costanti, delle uniformità, quelle che abbiamo chiamate *tendenze* del mondo sociale ed economico.

Questa concezione di forza razionale positiva, ci porta a considerare come forze negative tutti i particolarismi psicologici o storici, che sono contrari all'avvaloramento gerarchico degli elementi. Quindi, quando si afferma che i moventi o le forze hanno carattere universale e costante, quando si dichiara che essi si svolgono secondo una tendenza immutabile e giungono a fissare determinati e costanti rapporti fra elementi, non si vuole con ciò affermare che detti moventi (o dette forze) abbiano tutti una stessa direzione, tendano cioè allo stesso scopo. Se si affermasse questo, si negherebbe ogni dinamica, e la vita sociale — fatta di continue azioni e reazioni — si renderebbe incomprensibile.

La linea costante di sviluppo da noi affermata porterà alla possibilità di definire un equilibrio dinamico, determinerà cioè una costanza di direzione e di composizione di forze; ma implicitamente presuppone che le singole forze siano tra di loro diverse di oggetto, d'indirizzo, di intensità, e talora in contrasto l'una con l'altra: la positiva con la negativa. Immutabili sono sia il campo in cui dette forze si svolgono: la società, sia l'essenza degli elementi positivi e negativi, e gli uomini che, — nella loro individualità e, più sovente, nella loro riunione in gruppi o categorie, — compongono gli elementi positivi con quelli negativi; ma variano la direzione e i limiti delle forze (cioè le condizioni

qualitative) e la loro intensità (ossia i rapporti quantitativi) (1).

Gli elementi comuni a cui abbiamo accennato — il campo e i soggetti — fanno sì che non si possa parlare di eterogeneità fra le varie forze. Tra una forza e l'altra, dati tali elementi comuni, debbono necessariamente esistere dei rapporti, che saranno di concomitanza, di concorrenza, di alternatività, di azione e reazione, a seconda dei casi. Non si può ammettere cioè che le varie forze del mondo sociale siano tra loro indifferenti (2). Si ha quindi, non un semplice insieme di forze, ma un sistema di forze svolgentesi in un unico campo, la realtà sociale, e collegate in ogni caso — direttamente o indirettamente — all'attività umana. Si dice perciò comunemente, con esattezza, che le forze economiche o sociali interferiscono e s'influenzano a vicenda.

---

(1) Dato il carattere matematico che si tende sempre più ad attribuire alla teoria dell'equilibrio, e in genere a tutta la formulazione economica, si viene a togliere importanza alle variazioni qualitative per darla solo a quelle quantitative. Come abbiamo visto, da Bentham a Jevons o Pareto, si tende a ridurre le forze agenti nella vita economica a due sole, opposte l'una all'altra, che saranno o piacere e pena, o gusti ed ostacoli. Entro queste si assimilano, spesso componendole, tutte le altre. In tal modo il problema della direzione delle forze viene enormemente semplificato, perchè si considerano tutte come muovendosi su di un'unica linea, quella che lega il bisogno al bene, cioè alla sua soddisfazione, nei due sensi di favorire o di impedire tale soddisfazione. Il problema dei limiti delle forze sorge soltanto per quanto riguarda i limiti quantitativi; la quantità del bene che deve soddisfare un certo bisogno, l'esistenza del potere d'acquisto, la scambiabilità ecc.; ma non si pone mai come problema superiore e generale; cioè come problema di rapporti gerarchici fra elementi e valori diversi. Cosicchè al gioco delle forze si possono applicare tranquillamente le leggi della fisica e le formule della matematica.

(2) Risorge, sotto altra veste, il problema dell'ordine sociale, di cui si è parlato a lungo nella prima parte del volume, delineando la legge fondamentale della economia corporativa. E si giunge, per altra via, ad una soluzione analoga a quella già prospettata. Per chi neghi un ordine al mondo sociale, dovrebbe essere facile ammettere l'indifferenza delle forze tra di loro. Ma, appunto per le esigenze costruttive che hanno reso necessario l'approfondimento del concetto di forza, nessuno giunge di fatto a questa conclusione.



Questa concezione ci permette di andare più in là. Se le varie forze sociali non possono essere tra di loro indifferenti, è ovvio che esse dovranno agire l'una sull'altra. E, attraverso questo gioco continuo di azione e reazione, in parte si elimineranno, in parte si sommeranno o si completeranno. I diversi risultati saranno dati dalla diversa natura o intensità o direzione delle forze stesse. Ma una cosa sarà certa: che, comunque essa avvenga, si giunge ad una *composizione* di forze. La parola, che ci viene dalla fisica, conserva qui il suo significato originario: più forze applicate a uno stesso punto si compongono, cioè vengono a costituire una nuova forza che sarà la risultante delle diverse componenti. Questo principio non si potrà applicare integralmente, data la diversa natura delle forze sociali; ma rimarrà tuttavia il fatto che ad una composizione di forze, tra di loro in contrasto o in concorrenza, si giunge anche nel mondo sociale, allorchè si esplicano le funzioni positive e negative degli elementi: si compongono i valori.

Dal concetto di composizione delle forze, si passa necessariamente, attraverso un processo logico, al concetto di equilibrio (1). Noi vedremo qui, sommariamente, come questo passaggio sia possibile nella nostra concezione.

L'equilibrio non avviene tra le forze o i moventi, i quali sono soltanto un impulso all'azione, ma tra gli elementi positivi e negativi che si compongono e, componendosi, creano il valore. Le forze economiche agiscono sugli elementi, li pongono in moto, determinano la loro direzione e il loro sviluppo, ma, sul mercato, sono gli elementi che compaiono e che devono trovare un punto d'equilibrio: da un lato gli elementi negativi, dall'altro quelli positivi che li integrano e li soddisfano. Gli uni e gli altri ci appaiono ordinati gerarchicamente secondo la loro funzione e tendono ad integrarsi a vicenda. Il punto d'integrazione — o di composizione — viene dato dal *valore* risultante, e tende a cor-

---

(1) Si può dire anzi che i due concetti non sono di fatto tra di loro distinti e che si parla di composizioni di forze anche quando si parla d'equilibrio.



rispondere con il massimo avvaloramento gerarchico degli elementi sociali.

In questo equilibrio, che nasce dalla composizione di elementi negativi e positivi — come meglio vedremo più avanti — le forze intervengono come elementi attivi, determinando la loro azione e la loro composizione. Perciò interessa studiare la possibilità di una tendenza all'equilibrio anche dal punto di vista delle forze, oltre che da quello degli elementi.

Da questo punto di vista, in relazione al fatto che le forze sociali si incontrano tra di loro e si compongono, importa che non si possa escludere un punto di equilibrio, non come realtà di fatto, ma come tendenza delle forze in parola a realizzare la corrispondenza tra elemento positivo ed elemento negativo.

Da questa semplice *possibilità* di ammettere l'equilibrio, noi giungiamo alla *necessità* dell'equilibrio stesso. Si è detto, infatti, che esistono nella realtà sociale delle leggi, che sono leggi tendenziali, ma che tuttavia hanno un loro grado di certezza e di universalità. Si è visto anche che esistono dei moventi, universali e costanti, nel senso che si svolgono secondo una costante tendenza. Ma questa tendenza che regge i diversi moventi, e cioè le diverse forze, non può che essere una tendenza a un ordinato rapporto fra elementi positivi e negativi, ossia all'equilibrio; perchè solo in un equilibrio dei fattori le forze motrici in contrasto trovano una loro sistemazione. D'altra parte, solo quando si ammetta l'esistenza di un equilibrio generale, è possibile parlare di leggi che reggono determinati singoli rapporti fra elementi negativi e positivi. Perchè, data l'interferenza delle forze più sopra rilevate, i rapporti fra i diversi fattori economici, che sono appunto determinati dalle forze sociali, vengono ad interferire fra di loro, e soltanto se è possibile determinare un equilibrio complessivo di elementi positivi e negativi, sarà possibile parlare di costanza di rapporti fra forze motrici, cioè di leggi sociali. Certezza delle leggi sociali, costanza e dinamica dei moventi, composizione degli elementi, portano a delineare una teoria dell'equilibrio economico-sociale, come conseguenza dell'indagine condotta fin qui. E, d'altra parte, dalle caratteristiche di

questi fattori risulta la natura stessa del concetto d'equilibrio da noi accennato.

4. — Accanto a questo processo logico per cui si giunge dal concetto di legge a quello di equilibrio, sta il vantaggio di porre i problemi economici in termini di equilibrio. Già nell'esame dei principî generali, quando si è cominciato a parlare di valore, di valutazioni di avvaloramenti, cioè quando si sono affrontati concetti di maggiore complessità, più d'una volta è stato necessario accennare ad alcune nozioni di equilibrio. Ci si è trovati cioè di fronte alla necessità di porre in termini di equilibrio alcuni problemi, per poterne vedere più chiaramente le intime reazioni. Questa necessità pratica risponde anche a dei principî dottrinali, che sono stati ormai accuratamente elaborati dagli economisti matematici perchè vi sia bisogno di insistere a lungo su di essi (1).

Si può dire tuttavia che i problemi economici, quanto più si approfondiscono, tanto maggiormente appaiono complessi. Questa complessità importa uno studio assai attento delle relazioni intercorrenti tra un elemento e un altro, tra una forza e un'altra. Fino a che si tratta di una relazione di causa ad effetto, o di concomitanza, o comunque di una relazione semplice, non c'è bisogno di ricorrere alla concezione di equilibrio, o ci si ricorre come a un presupposto di carattere generalissimo. Ma quando le relazioni si moltiplicano, cioè quando si prende in esame non un rapporto, ma un insieme di rapporti tra di loro interferenti, allora soltanto una visione dei problemi in termini di equilibrio ne rende possibile la soluzione. Perchè, se teoricamente è possibile studiare anche una relazione assai complessa di elementi e moventi senza ricorrere all'equilibrio generale, di fatto è soltanto in questa coordinazione più vasta che è possibile vedere contemporaneamente le reciproche azioni e reazioni.

Oltre alla *complessità* caratteristica della realtà economico-

---

(1) Basti pensare in particolar modo alle elaborazioni di WALRAS e di PARETO, e tra gli economisti contemporanei, alle trattazioni di AMOROSO.

sociale, altro aspetto della realtà che porta necessariamente alla considerazione dell'equilibrio è dato alla *simultaneità* dei fenomeni economico-sociali. Non riesce infatti concepibile uno studio di relazioni tra elementi e moventi che si attuano simultaneamente, se non si tiene costantemente presente questa simultaneità, attraverso la fissazione dei termini dell'equilibrio. Perchè l'equilibrio è, per definizione, punto d'incontro di forze complesse, agenti simultaneamente. I due caratteri della realtà economica, anche qualora non si tenga conto della sua dinamica, cioè la complessità di rapporti e la simultaneità di attuazione, trovano soltanto nel sistema dell'equilibrio economico la possibilità di soluzione. Ma la possibilità di considerare i problemi economici in termini d'equilibrio nasce dalla natura positiva e negativa degli elementi già definita. Perciò, parlando in termini d'equilibrio, è possibile usare entro certi limiti, e soltanto sul piano dei valori di scambio, la logica matematica (1).

Se la matematica applicata all'economia ha condotto talvolta a forme di astrazione tali che la realtà sociale non vi si poteva riconoscere che in parte, è certo d'altronde che la logica matematica, quando sia applicata esclusivamente per dare una maggiore precisione formale a delle soluzioni di problemi che abbiano un contenuto quantitativo (2) per esprimere il quale sarebbe

---

(1) « . . . . il problema (economico) è molto complesso, perchè i fatti oggettivi sono moltissimi e tra di loro in parte dipendenti. Tale dipendenza fa sì che la logica ordinaria diventa presto impotente, appena si trascorre oltre i primi elementi della materia, e quindi conviene ricorrere ad un genere speciale di logica, appropriata a simili studi, cioè alla logica matematica. Non c'è dunque da discorrere di un « metodo matematico » *opposto* ad altri ; c'è da discorrere di un mezzo di ricerca e di dimostrazione, *aggiunto* ad altri » (PARETO, *Manuale*, cit., pag. 143).

(2) Il metodo matematico si è esteso appunto perchè si è data importanza preponderante, e spesso addirittura assoluta, agli elementi quantitativi. Al punto che si è potuto sostenere, proprio a proposito dell'economia, che : « ogni scienza è necessariamente destinata a percorrere due successivi periodi : un periodo *quantitativo* o *logico*, in cui essa determina l'esistenza, i caratteri, le funzioni del fenomeno ; ed uno stadio *quantitativo* o *matematico*, nel quale assegna i gradi, le intensità, le quantità del fenomeno stesso » (Cfr. G. BOCCARDO, *Dell'applicazione*

troppo lungo o difficile il linguaggio ordinario, è di uso assai utile. La formulazione matematica permette di sostituire delle equazioni a delle relazioni, il concetto di funzione a quello di causalità, ecc. Serve cioè a esporre la soluzione di taluni problemi posti sul piano economico dell'equilibrio, rendendo più chiara l'espressione della loro complessità e della loro simultaneità (1).

I motivi che rendono necessario il concetto di equilibrio economico non si arrestano qui. Se ne possono veder altri considerando l'equilibrio dinamico, volontaristico, sociale. Ma anche limitandoci ad una più ristretta concezione di equilibrio, che può considerarsi comune a molte teorie economiche, si può convenire che i problemi economici, posti in termini d'equilibrio, possono giungere ad una soluzione prossima alla realtà, perchè si tien conto della complessità e della simultaneità dei fenomeni del mondo sociale. Su alcune conclusioni della scuola matematica possiamo così concordare, pur essendo giunti ad una concezione dell'equilibrio diversa e per vie notevolmente diverse.

## § 2. — *L'equilibrio nelle teorie economiche.*

2. — La parola «equilibrio», venuta dalla fisica, è entrata nella nostra scienza soltanto con le formulazioni di quegli economisti e di quei sociologi che vedevano il mondo sociale come

---

*dei metodi quantitativi alle scienze economiche, statistiche e sociali*, Prefazione al vol. II, serie III<sup>a</sup> della «Biblioteca dell'economista», pag. 111).

(1) Dice il Whewell: «io spero di potere dimostrare, nelle seguenti pagine, che varie parti di questa scienza della Politica Economica possono essere presentate in una più sistematica e rigorosa forma; ed aggiungo più semplice e più chiara, coll'uso del linguaggio matematico, anzichè senza codesto aiuto; e che soprattutto a coloro che sono avvezzi a questo linguaggio esse possono essere rendute più intelligibili ed accessibili di quello che siano altrimenti. Io spero altresì di mostrare che, con questo modo d'investigazione, noi possiamo molto agevolmente discernere la difficoltà di mero calcolo da quelle di principio e di dottrina. E nei casi nei quali i calcoli sono realmente complessi e confusi, ogni matematico

un insieme di atomi retti da forze analoghe a quelle della fisica. Ma il concetto può essere trovato anche più lontano.

Già i fisiocrati ammettevano comunemente che la realtà economica e sociale, che essi consideravano retta da leggi naturali, tendesse a condizioni di equilibrio, cioè a una armonia delle forze. Per essi cioè l'equilibrio nasce logicamente dal concetto di legge naturale. Quando, infatti, si considera la vita economico-sociale come svolgentesi secondo una linea determinata, cioè secondo una legge naturale, viene spontanea la deduzione che, qualora detta legge sia rispettata, si giunga all'equilibrio: si giunga cioè ad una situazione a cui la vita sociale ed economica tende a ritornare, quando qualche forza anti-naturale l'allontani (1). Senza mai usare la parola « equilibrio » si formula così, fin dal periodo fisiocratico, una teoria che si riferisce ad un equilibrio economico.

L'equilibrio così concepito ha però una struttura diversa da quella che verrà assumendo più tardi. In primo luogo esso è, per i fisiocrati, una espressione, la più compiuta se si vuole, della legge naturale. La legge naturale cioè realizza nel mondo l'armonia; ed è appunto tale armonia, in quanto la si consideri in relazione ai fenomeni economico-sociali, che si può chiamare equilibrio (2). Il concetto quindi non ha ancora nessuna delle

---

ben conosce quanto istantaneamente la loro considerazione indichi, in generale, la direzione e i limiti della semplificazione che è ottenibile » (Cfr. WHEWELL W., *Esposizione matematica di alcune dottrine di economia politica*, memoria I<sup>a</sup>, in *Biblioteca dell'economista*, serie III<sup>a</sup>, vol. II, pag. 1).

(1) Il principale precetto cui giunge la scienza economica del periodo fisiocratico (scienza che molto spesso tende a diventare politica economica), è come tutti sanno, il famoso *laissez faire — laissez passer*. È evidente qui che si ammette la possibile esistenza di un'armonia, che viene attuata mediante l'applicazione della legge naturale, che gli interventi statali, o comunque le forze estranee, potrebbero turbare. Ciò è espresso ancora più chiaramente nella formulazione boissguilbertiana della massima: « *Laissez faire la nature et la liberté* ». Si ammette cioè che, se delle forze non venissero a distruggere la libertà, la natura, di per sé sola, porterebbe ad una posizione di ottimo, cioè all'armonia, cioè infine all'equilibrio delle attività economiche.

(2) Condizione dello sviluppo della legge naturale, e quindi del realizzarsi



caratteristiche tecniche di cui si arricchirà più tardi. Allo stesso modo della legge naturale, di cui è espressione, è più un « dover essere » che un « essere », ha più carattere provvidenziale che positivo (1).

Il concetto viene acquistando positività col progredire della scienza e con lo svilupparsi delle teorie sociologiche positivistiche, in particolar modo di quella di Comte, la cui importanza nella formulazione della scienza economica è ben nota. Ancora per lungo tempo, la parola equilibrio non viene usata (2). Ma, da un lato si prendono in esame alcuni degli aspetti tecnici di quella che sarà poi la teoria dell'equilibrio generale, e dall'altro si formula un concetto di legge naturale che importa sempre più la definizione dell'equilibrio. Quello che del presupposto della « legge naturale » rimane negli economisti classici, ha in essi significato assai diverso di quanto gli attribuivano i fisiocrati. Si tende cioè a trasformare la legge naturale, da ordine provvidenziale, come era stata concepita dapprima, in un dato di fatto a cui bisogna riferire normalmente lo svolgersi delle attività economiche (3). È logico quindi, che anche quella situa-

---

della detta armonia, è la libertà. Dice il Quesnay: « Dopo che avrete calcolato gli effetti di questa libertà generale, e prescritta dall'ordine naturale, in virtù del quale ciascuno debba licitamente avere la facoltà di far la propria condizione la migliore che gli sia possibile senza usurpazione sul diritto altrui, voi vedrete evidentemente che essa è una condizione essenziale alla moltiplicazione delle ricchezze pubbliche e private. Voi temerete, voi respingerete tutte le opinioni che potessero condurvi a portare inciampo a codesta sacra libertà, che può considerarsi come il complesso di tutti i diritti dell'uomo ». Cfr. QUESNAY, *Dialogo sui lavori degli artigiani*, in *Biblioteca dell'economista*, serie I<sup>a</sup>, vol. I, pag. 139).

(1) Sul carattere provvidenziale della legge naturale dei fisiocrati, cfr. MERCIER DE LA RIVIÈRE, *Ordre naturel et essentiel des sociétés politiques*, 1767.

(2) Il primo ad usarla *ex professo* è il WHEWELL, nella *Esposizione matematica* cit., che è del 1829, in cui però l'equilibrio è soltanto un mezzo per semplificare l'indagine.

(3) Anche per gli economisti maggiormente imbevuti di ottimismo, e anche quando essi alludono a un ordine provvidenziale in coincidenza con l'interesse individuale liberamente manifestantesi, l'ordine diventa un dato di fatto quando si ponga come principio della costruzione scientifica appunto l'interesse indivi-



zione di equilibrio che la fisiocrazia vedeva come una naturale armonia degli elementi e dei moventi venisse considerata sempre più una realtà, o per lo meno una approssimazione alla realtà, cioè in sostanza, un dato di fatto da cui non si poteva prescindere.

Accanto a questa concezione generale, si sviluppa uno studio più particolare di alcuni problemi che saranno poi, per eccellenza, i problemi dell'equilibrio. Soprattutto due: i prezzi e la distribuzione. È del periodo classico della scienza economica la definizione del prezzo come punto d'incontro, sul mercato, della domanda e dell'offerta, *valore corrente* che oscilla intorno al *valore normale*. Già in questa definizione, per la sua stessa forma (1) e soprattutto per i presupposti su cui essa si basa (*homo oeconomicus*, mercato unitario, unità di tempo, ecc.) possiamo trovare una delle teorie fondamentali di quello che si chiamerà poi, in senso tecnico, l'equilibrio economico. Analogo discorso si può fare per i problemi della distribuzione, la quale si concepisce come svolgentesi secondo un automatismo assai analogo a quello poi fissato nelle teorie dell'equilibrio, e in parte anche per i problemi della produzione, almeno per quanto si riferisce alla formazione dei costi: al prezzo del lavoro (salario) e al prezzo dell'uso del capitale (interesse). Si delinea quindi uno sviluppo, non ancora sistematico, della teoria

---

duale. Lo Smith, ad esempio, accenna più volte all'esistenza di un ordine provvidenziale, giungendo sino a parlare di una « mano invisibile » che regge l'azione dell'individuo e la fa coincidere con il miglior essere della società (cfr. A. SMITH, *Ricerche sopra la natura e le cause della ricchezza delle Nazioni*, in *Biblioteca dell'economista*, serie I, vol. II, pag. 307 e *Théorie des sentiments moraux*, trad. francese, Paris, Guillaumin, 1860, pag. 212); però il massimo bene della società viene raggiunto dall'individuo facendo il proprio interesse (SMITH, *Ricerche*, cit. pag. 226, pag. 473, ecc.). Il Bastiat parla di « grandi leggi provvidenziali » (BASTIAT, *Armonie economiche*, in *Biblioteca dell'economista*, serie I<sup>a</sup>, vol. XII, pag. 6), ma queste leggi portano a un dato di fatto, che si esprime con questa formula: « Gli interessi sono armonici » *op. cit.*, pag. 2.

(1) Quando si parla di punto d'incontro tra due attività economiche (cioè, in sostanza, tra gli elementi che le determinano) si è già fatto il primo passo verso una concezione, sia pure parziale, dell'equilibrio.

classica dell'equilibrio economico. Si considera quest'ultimo ancora come un *dato di fatto* (1), nascente dall'esistenza e dall'azione della legge naturale. È solo in questo senso che si va oltre la pura e non scientifica esigenza di armonia che era propria dei fisiocrati.

Si disinteressano di questa particolare formulazione della realtà economica quelle scuole che rifuggono da una indagine puramente teoretica (come la scuola storica) (2) o limitano questa indagine agli elementi di una realtà contingente e spazialmente delimitata (come la scuola della economia nazionale tedesca) (3).

Nel quadro della scuola classica, però, il concetto di equilibrio rimane nelle linee da noi esposte, non essendone ancora formulata una definizione generale.

2. — A parlare d'equilibrio del mondo sociale, a parte alcune geniali anticipazioni, fra cui quella del Whewell (4) e del

---

(1) S'intende che esso avrà, come tutte le costruzioni scientifiche della scuola classica, carattere di ipoteticità, di astrazione, di approssimazione; ma lo si considera sempre come un dato di fatto *entro quel determinato sistema*, anche quando la realtà si scosta, talora notevolmente, da una posizione di equilibrio.

(2) Per la scuola storica, tale atteggiamento è una conseguenza del postulato con cui nega l'esistenza di leggi economiche universali, e quindi anche di forze che non mutano col mutare del tempo, cioè che non hanno carattere puramente contingente. Cfr. BOCCARDO, *Del metodo e dei limiti dell'economia politica* cit. pag. XIII e seg.).

(3) Bisogna distinguere, dice il List, «l'economia politica o nazionale, la quale, assumendo come punto di partenza l'idea di nazionalità, insegna come una determinata nazione, date le condizioni attuali del mondo, e avuto riguardo alle circostanze che peculiarmente la concernono, possa mantenere e migliorare la propria posizione economica, e l'economia cosmopolitica o umanitaria, che muove dal supposto che tutte le nazioni non formino che una società unica vivente in un regime di pace perpetua» (Cfr. LIST, *Il sistema nazionale dell'Economia Politica*, in *Nuova Collana di Economisti*, vol. III, Storia Economica, Torino, U. T. E. T., 1936, pag. 150-151).

(4) WHEWELL, *Esposizione matematica di alcune teorie economiche* cit., in cui però l'equilibrio è soltanto un modo di semplificare l'indagine. Egli dice infatti: «Supponendo veri i precedenti postulati, i problemi nei quali essi vengono appli-

Cournot (1), furono per primi i sociologi. È appunto dalla sociologia che ci è venuta la concezione per cui l'uomo è considerato in una posizione analoga a un punto materiale (cioè senza dimensioni), cui si applicano forze diverse e spesso opposte (2). È questo il più grande tentativo di oggettivazione della realtà sociale che sia stato finora compiuto. Si trascura cioè tutto quando di spirituale ha l'uomo, come individuo, e come gruppo, per considerare ogni movente come *forza* esterna ed applicabile dal di fuori all'umanità. Da questo punto di partenza si doveva giungere ad una concezione dell'equilibrio. Anzi è proprio da allora che l'equilibrio sociale e l'equilibrio economico generale si pongono come manifestazioni di carattere generale e costante, cioè come delle vere e proprie leggi. Infatti, come nel mondo fisico della meccanica più forze hanno un punto, e uno solo, di equilibrio, così avranno un punto di equilibrio le forze sociali nel mondo degli uomini.

Ma in tal modo si determina appena la *possibilità* dell'equilibrio, non ancora la sua *necessità*. Si può dire anzi che, nella concezione degli economisti che si sono posti di fronte a questo problema (si vedano in particolar modo Walras e Pareto) tale necessità appare, *a priori*, indimostrabile. Allo stesso modo che si ritiene indimostrabile *a priori* la natura e l'intensità delle forze che si suppone agiscano nel mondo sociale.

Si procede, specie ad opera della scuola matematica, secondo un processo logico di astrazione e di semplificazione. Cioè si costruisce una *ipotesi di lavoro* e su questa ipotesi si edifica il

---

cati sono di molto semplificati considerando come raggiunto l'accennato equilibrio; ma insieme con questa semplificazione, noi ci esponiamo ad una necessaria e perpetua e forse molto notevole deviazione dalle circostanze reali di fatto » (*op. cit.*, pag. 41).

(1) COURNOT, *Ricerche intorno ai principii matematici della teorica delle ricchezze*, pubblicata nel 1838, in *Biblioteca dell'economista*, serie III<sup>a</sup>, vol. II, la cui esposizione matematica presuppone un concetto di equilibrio, pur senza che questo concetto venga mai precisato.

(2) La prima affermazione di questa concezione sociologica vedasi in SPENCER, *The principles of sociology*, Londra, 1887.

sistema scientifico. I risultati di questa costruzione saranno poi accostati alla realtà, sia per un confronto con essa, sia per avvicinare la semplicità dello schema alla complessità della vita sociale attraverso una serie di approssimazioni (1). È questo il sistema preferito dal Pareto, il quale distingue appunto in tal senso una economia pura da una economia applicata: una scienza cioè che, partendo da una ipotesi di lavoro costruisce un sistema logico ed astratto, e passa con ulteriore elaborazione scientifica, che consiste nell'approssimare tale costruzione mediante la introduzione di successivi particolari, alla realtà effettiva (2).

L'equilibrio da cui parte generalmente l'economia matematica non è *teoricamente* considerato come ipotesi, ma lo è di fatto, in quanto le equazioni dell'economia si costruiscono sulla base di un ammesso equilibrio. Detta economia trovò la sua base in un'altra ipotesi, psicologica, che è quella dell'utilità.

---

(1) Dice ad esempio il Barone: « La sintesi presentata in questo primo capitolo (quello sull'equilibrio economico) non rappresenta che una prima grossolana approssimazione del fenomeno reale. Essa parte dal presupposto di una libera concorrenza *indefinita*, mentre in realtà questa non è tale; contempla il caso di mercato in equilibrio, mentre a questo equilibrio continuamente si tende senza mai raggiungerlo, perchè prima che un equilibrio sia raggiunto, altre cause intervengono a cambiare i *dati* del problema, sui quali esso era fondato, e a determinarne un nuovo; essa suppone un pronto *adattamento* dell'equilibrio alle cause perturbatrici intervenute, mentre questo adattamento spesso è assai lento, dando luogo ad importanti fenomeni. E via dicendo. Ma questa prima approssimazione, sia pure grossolana, nella quale molte particolarità del fenomeno reale sono provvisoriamente trascurate — specialmente il suo aspetto *dinamico*, che è pure così gran parte della realtà — era tuttavia necessaria, per procedere poi col metodo meglio adatto nelle scienze d'osservazione, che valga ad evitare un cieco e profondo empirismo nel classificare i *fatti* e nello spiegarli ». (Cfr. BARONE, *Principi di economia politica*, in *Le opere economiche*, Bologna, Zanichelli, 1936, vol. II, pag. 45-46).

(2) Ciò porta a partire la materia in economia pura ed in economia applicata. La prima è una figura dove non ci sono che le linee principali, alle quali la seconda aggiunge particolari. Queste due parti dell'economia sono analoghe alle due parti della meccanica; cioè alla meccanica razionale e alla meccanica applicata. (PARETO, *Manuale*, cit., pag. 143).

Ma anche in questo caso l'utilità è soltanto il mezzo per giungere all'equilibrio; la costruzione comincia solo da quest'ultimo. Infatti, l'utilità non è che un fenomeno soggettivo, interno all'uomo; mentre l'economia matematica è ridotta ad una serie di fenomeni esterni all'uomo. L'utilità non è che una ipotesi psicologica, da cui si deve passare ai fatti economici, posti generalmente sul piano dei valori di scambio, che sono quindi quantitativi. Come attuare il passaggio dall'interno dell'uomo all'esterno, dal fenomeno psicologico al dato quantitativo? A questo provvede l'ipotesi dell'equilibrio. Per Pareto l'equilibrio nasce dal contrasto fra gusti e ostacoli; ma per i più l'utilità individuale si oggettiva in domanda, e l'equilibrio nasce dall'incontro di quest'ultima con l'offerta.

Quindi l'equilibrio appare come meccanico, come assolutamente esterno all'uomo, come frutto di una serie di astrazioni e perciò, non come un dato di fatto, ma come una ipotesi, su cui si costruisce la scienza economica, che è, per questa scuola, scienza ipotetica.

L'equilibrio economico, o anche l'equilibrio sociale, ridotto in questi termini, appare come un fenomeno privato degli elementi di ordine spirituale, che la scuola classica (non matematica) non aveva del tutto esclusi. Mentre la teoria dell'equilibrio economico giunge alla sua perfezione formale, essa diventa sempre più ipotetica e quindi di più remoto interesse al fine di manifestare le leggi economiche.

3. — Da ciò la necessità di un superamento, che si è andata manifestando in questi ultimi anni, e che ha trovato, dopo numerosi cenni, una vasta dimostrazione negli economisti di ogni paese e di diverse scuole (1), la cui formulazione più com-

---

(1) Basti pensare alla scuola inglese del MARSHALL, continuata poi dal PIGOU, alle dottrine del KEYNES, alla nuova scuola austriaca, a tutti — o quasi — gli economisti americani ecc. Come espressione di questa tendenza cfr. KEYNES J. M., *La fine del lasciar fare a Autarchia economica*, in *Nuova collana di economisti*, vol. III, Storia Economica, Torino, U. T. E. T. 1936, pag. 313 e seg.

pleta appare nella dottrina corporativa. La necessità in parola nasce contemporaneamente da un rinnovarsi del sistema economico e da una evoluzione dottrinale. Senza entrare qui in particolari, si può dire che la teoria dell'equilibrio muta di base e di struttura col mutare dei sistemi economici e della scienza che li interpreta. Caratteristica, infatti, dell'ultimo periodo di studi della realtà economico-sociale e di elaborazione scientifica è il passaggio da una visione puramente quantitativa dei fenomeni ad una che tiene conto di quelli che si potrebbero chiamare gli elementi spirituali, da un principio edonistico a un principio sociale, da un'economia ritenuta naturale, ma più spesso disorganizzata, ad una organizzata e controllata politicamente e inquadrata secondo una gerarchia di valori; in sostanza è il passaggio dal meccanicismo al volontarismo (1).

Contemporaneo di questa evoluzione, e strettamente dipendente da essa, è il nuovo sviluppo della teoria dell'equilibrio economico. Ne vedremo più tardi le caratteristiche, secondo la nostra concezione. Ma ora vogliamo accennare, sommariamente, alla posizione assunta dai più recenti sistemi dottrinali di fronte al problema dell'equilibrio, e al nuovo fondamento che l'equilibrio assume nell'economia volontaristica.

Una parte degli studiosi, anche contemporanei, attratti dagli indubbi pregi di schematicità e di elaborazione della scuola matematica, ha conservata intatta l'antica concezione dell'equilibrio. Ma il mutare della realtà economica ha indotto a deviazioni e compromessi. Perciò, non solo si è andati oltre la base prima dell'equilibrio economico: il regime di libera concorrenza, con lo studio di equilibri di monopolio, o di quasi monopolio, o di concorrenza imperfetta, o di concorrenza teorica in regime di monopolio; ma si sono mutate le basi stesse del sistema. Si è cioè negato il postulato dell'*homo oeconomicus*, o almeno

---

(1) Cfr. MENEGAZZI, *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, Roma, Signorelli, 1934.



lo si è temperato (1); si è introdotta nel sistema dell'automatismo l'azione dello Stato, sia pure soltanto come forza perturbatrice (2); si è sostituita a una concezione quantitativa una concezione più ampia, che tiene conto di altri fattori e di altri valori (3); si è ridato all'uomo parte della sua dignità, attribuendo efficacia alla volontà individuale e collettiva anche nel mondo economico (4); si è negato di fatto, anche quando lo si affermava in linea generale, l'in-

(1) Noi, ad esempio, abbiamo sostituito al concetto di *homo economicus* quello di *azienda*, che limita le sue valutazioni a quelle di scambio (cfr. *Economia corporativa*, cit.); il Serpieri lo ha poi sostituito con quello di *interesse mercantile*, con esso strettamente connesso, e dichiara: «Fra gli impulsi che determinano la condotta dei singoli, l'interesse mercantile non è il solo... Ma è difficile negare che nella condotta dei singoli l'interesse mercantile ha una parte, e spesso gran parte, anche perchè in talune situazioni non si può agire diversamente, senza totale rovina propria. Non solo, in un sistema corporativo, se ne riconosce l'esistenza; ma si riconosce altresì che — se esso non corrisponde necessariamente ai fini della Nazione — esso tuttavia può corrispondervi». E quindi conclude, proprio a proposito dell'equilibrio, che: «ci sembra che analisi rivolte a dimostrare come si svolge, a quali risultati conduca, il processo economico, quando appunto esso si basi su scelte economiche abbondanti alla libertà dei singoli, e quando questi ispirino la loro condotta esclusivamente allo interesse mercantile, offrano conoscenze assai importanti per ogni processo economico che, poco o molto, lasci agire liberamente detta libertà e detto interesse; cioè, in sostanza, per tutti i processi economici» (SERPIERI A., *Principii*, cit., pag. 118-119).

(2) Però si vede con crescente chiarezza che l'azione dello Stato nel mondo economico è regolatrice e direttrice; ma da questa visione non si è passati ancora ad una teoria completa.

(3) Osserva acutamente il DE STEFANI: «La dinamica del sistema è affidata sempre più alle forze continue e acceleratrici dei fattori spirituali e sempre meno alle particolari posizioni dei contraenti e alle congiunture naturali». Cfr. DE' STEFANI, *Il fattore spirituale nella dinamica corporativa*, cit..

(4) «Occorre estendere l'analisi a comprendere altre forze che potremmo dire *direttrici* e che non hanno le parallele in quelle che regolano il movimento della materia, quali si presentano nella meccanica classica. Esse esprimono, anzitutto, la capacità umana a prevedere ed a plasmare gli avvenimenti futuri, regolando in corrispondenza la condotta attuale». (DE' STEFANI e AMOROSO, *La logica*, cit., pag. 406).

dividualismo (1). In sostanza, cioè, e senza volerci fermare qui ad un esame particolare dei vari sistemi, l'equilibrio, con l'introduzione di tutti questi elementi nuovi rispetto alla sua primitiva formulazione, non è più una ipotesi di lavoro su cui si costruisce la scienza economica, ma, tutto al più, una tendenza estrema, cui numerose forze contrastano.

Le incertezze e le difficoltà cui dava luogo la teoria *pura* dell'equilibrio economico, hanno condotto per contro alcuni studiosi a negare addirittura l'utilità e la necessità di tale concezione. Ma, conseguentemente, si giungeva a negare anche la possibilità di determinare delle leggi economiche o sociali, cioè ci si limitava a fare della statistica, o della storia, o della politica economica, non dell'economia. Abbiamo già visto come simile posizione non sia sostenibile.

Altri studiosi, infine, hanno voluto conservare in vita la teoria dell'equilibrio, per i vantaggi che essa offre; ma ne hanno mutata la base. La quale è stata trovata in un nuovo schema del sistema economico, in cui i principî metafisici dominano i principî fisici (2), o modificando la formulazione dell'*homo oeconomicus* in quella dell'*homo corporativus* (3), o ponendo a base del sistema valori spirituali che entrano anche nella for-

---

(1) I principî di questo superamento del puro individualismo sono già nella dichiarazione I della «Carta del Lavoro». Ma anche quei rari economisti che non hanno accettato questa posizione in linea di principio, hanno dovuto ammetterla e giustificarla, come una realtà, di fatto. Ad es. il Cabiati, che pure accetta le teorie «pure» dell'equilibrio, deve ammettere a un certo punto: «Siccome però ogni individuo singolo opera in una unità politica che è lo Stato, il quale ha una propria vita, propri bisogni materiali e spirituali, e, soprattutto, un'esistenza più lunga di quella di ogni singola generazione di cittadini, è naturale che esso pure debba avere il suo peso nella determinazione del benessere collettivo» pur finendo con il principio nettamente liberale e nettamente individualistico che «il fine, che è nell'interesse di ogni individuo, risulta altresì nell'interesse della collettività economica» (Cfr. A. CABIATI, *Fisiologia e patologia economica negli scambi della ricchezza fra gli Stati*, Torino, Giappichelli, 1937, pag. 655).

(2) Cfr. AMOROSO, *Principii di economia corporativa*, Bologna, Zanichelli, 1938.

(3) Cfr. CARLI, *Teoria generale dell'economia nazionale*, Padova, Cedam, 1934.

mazione dell'equilibrio (1), o una gerarchia di valori che va da quelli materiali a quelli spirituali (2).

Comunque, in tutti questi studiosi l'equilibrio è una *tendenza* di tutte le forze agenti nel sistema, dove trovano la loro base le leggi economiche, che sono appunto leggi tendenziali (3).

§ 3. — *Primo cenno sui caratteri generali dell'equilibrio economico.*

1. — L'analogia fra il mondo fisico e quello sociale, che venne posta a base della concezione dell'equilibrio nella scuola classica e neo-classica, condusse ad una visione statica e meccanicistica della realtà economica. Statica, perchè l'equilibrio, è, per definizione, quel punto in cui le forze avverse si annullano e a cui si tende a tornare se avviene qualche spostamento (4). Meccanicistica, perchè le forze sono considerate esterne all'uomo, moventesi secondo una direzione e con una intensità che si possono determinare, e cioè si parla di un gioco puramente meccanico delle forze, in cui la volontà dell'uomo o del gruppo non intervengono.

(1) Questa concezione è implicita in tutta l'opera del DE' STEFANI.

(2) Cfr. MENEGAZZI, *Economia corporativa, legge fondamentale e principii derivati*, cit.

(3) Il carattere dell'equilibrio come tendenza, che sotto certi aspetti può sembrare proprio di qualsiasi teoria dell'equilibrio, assume oggi un significato nuovo e particolarissimo, data la nuova concezione di forze e di leggi economiche che si è venuta elaborando. Si tratta, per lo meno, di una tendenza reale, e non, come per l'economia classica, di una tendenza ipotetica.

(4) Osserva l'Amoroso a questo proposito: « La scuola classica — e in questo punto la dottrina dell'equilibrio non supera la concezione classica — pretende determinare la configurazione attuale di un sistema economico *unicamente in base alle forze operanti pro-tempore*, prescindendo da ogni interferenza col passato ». La staticità della concezione proviene cioè non soltanto dal fatto di considerare la situazione della realtà economica in un *eterminato momento*, ma anche dal fatto che, in questo momento si escludono le *forze storiche* Cfr. AMOROSO, *op. cit.*, pag. 212).

Secondo la stessa concêzione, dall'equilibrio statico si dovrebbe passare all'equilibrio dinamico, quando al primo si applicasse il criterio del tempo: quando cioè le forze si considerassero agenti, non in un dato momento, ma in una successione di momenti. In questo secondo caso l'equilibrio viene ad essere definito come l'insieme dei punti che la vita economico-sociale tende a raggiungere nei diversi momenti in cui la si esamina, e quindi come la posizione in cui le forze della società, considerate nel loro dinamismo, di volta in volta si equilibrano. Anche in questa ipotesi tuttavia si conserva intatta l'analogia fra l'equilibrio economico-sociale e quello meccanico. Permane cioè il carattere meccanicistico.

Se ben si considerano però le caratteristiche dei due mondi che si pongono in posizione parallela: il mondo sociale e quello fisico, appaiono chiare le diversità fra le due concezioni dell'equilibrio. Nell'equilibrio fisico infatti le forze che agiscono sul punto materiale tendono meccanicisticamente a un certo equilibrio perchè, anche nel caso che altre forze diverse si aggiungessero per via, l'equilibrio sarebbe raggiunto necessariamente, sia pure su un punto diverso (1). Non si concepisce un insieme di forze collegate senza che queste abbiano un punto d'equilibrio o ad esso necessariamente tendano. Nel caso invece delle forze economico-sociali, l'equilibrio, come si è già detto, è soltanto un'approssimazione, continuamente superata dalla realtà, perchè nuove forze sempre vi si aggiungono e ne mutano i dati, al punto che ad una posizione stabile d'equilibrio, sia pure concepito dinamicamente, non si può mai giungere: c'è solo una *tendenza all'equilibrio* (2).

---

(1) Nelle più recenti teorie — anche nel campo della fisica — questa concezione dell'equilibrio necessario è stata superata dal principio dell'indeterminazione.

(2) Questa caratteristica dell'equilibrio economico, che lo differenzia dallo equilibrio meccanico è stata intuita, pur non conducendola alle sue logiche conseguenze, anche dai classici. Si prenda ad esempio il Whewell, che per primo parla di equilibrio in senso matematico. Egli dice: « In realtà, codesto equilibrio non si consegue giammai; probabilmente nella pluralità dei casi non se ne ha

La stessa diversità si ha nella concezione della dinamica delle forze. Per la meccanica essa è determinabile mediante l'introduzione dell'elemento tempo nelle equazioni delle forze, almeno in tutti i casi in cui esse si muovano con moto costante o uniformemente accelerato o ritardato; e, anche nel caso più complesso, si tratta sempre di determinare, mediante un calcolo, l'intensità e la direzione delle forze nei successivi infinitesimi di tempo. Ma nella dinamica sociale, per il fatto stesso che vi compaiono anche degli elementi non quantitativi, e talora del tutto incommensurabili, il calcolo in parola è impossibile: la dinamica è determinabile, il più delle volte, soltanto come tendenza. Le forze sociali, per quanto possano essere oggettivate, sono originate dall'uomo, come moventi e come volontà. Se però accettiamo la considerazione che le forze sociali sono portate ad agire dalla volontà umana, dobbiamo giungere a rilevare che *l'equilibrio di queste forze sarà volontaristico e non meccanicistico*. La volontà umana, individuale o del gruppo, è la prima determinante dell'equilibrio stesso.

Tutte queste caratteristiche dell'equilibrio economico-sociale vanno approfondite. Per ora, dopo avere sommariamente accennato ai suoi aspetti fondamentali, ci basti precisare che di equilibrio economico-sociale si può parlare soltanto tenendo presenti tutti gli elementi che lo differenziano dal modo fisico. Tuttavia, è opportuno, per i motivi che si sono detti, delineare l'equilibrio e riportare l'economia in termini di equilibrio, in modo da avere una visione completa delle forze sociali e delle leggi che le governano.

2. — Si verifica a volte, anzi si potrebbe dire assai spesso, nella realtà della vita economica, l'incontro di due o più ele-

---

tampoco l'approssimazione. Esiste invero una costante tendenza verso lo stato di cose in cui gli elementi della ricchezza sono in quell'esatto bilanciamento; ma è questa una tendenza simile a quella che hanno le acque delle sorgenti di un fiume, di scendere verso la sua foce». (cfr. WHEWELL, *op. cit.*, pag. 41). Questa tendenzialità va intesa nel senso già da noi precisato.



menti in contrasto, in un determinato momento e in relazione a un determinato fenomeno. Si ha cioè, in un caso specifico fondamentale, quello che il Pareto chiama l'incontro di gusti ed ostacoli. Quando, per esempio, un uomo ha fame e, possedendo il potere d'acquisto necessario, compera tanto pane quanto presume basti a soddisfare il suo bisogno, si ha qui un punto d'incontro di forze sociali in contrasto: il bisogno di pane rappresentabile dal potere d'acquisto, e il desiderio, da parte di chi possiede il pane, di cederlo dietro compenso. Lo stesso si può dire in esempi più vasti. Quando, ad esempio, su un mercato una determinata offerta, in un certo momento, sia stata completamente assorbita dalla domanda, che resta soddisfatta completamente, si ha un punto d'incontro fra domanda ed offerta di quel dato bene, in quel dato momento, su quel dato mercato. Gli esempi si potrebbero moltiplicare all'infinito. Viene naturale, in questi casi, di chiederci se allora si abbia un equilibrio individuale o di mercato. Il problema non è, come sembrerebbe, di facile soluzione.

Una caratteristica di questi equilibri apparenti (in realtà non vi è che tendenza all'equilibrio) è che, in simili casi, solo alcune delle forze sociali giungono ad un punto d'incontro, mentre altre rimangono inalterate e in contrasto. Ma abbiamo visto che le forze sociali, seppure non considerate tutte sullo stesso piano, sono tutte relative all'uomo, in quanto individuo e in quanto componente di un gruppo sociale. Ora, se tutte le forze sociali agiscono sullo stesso soggetto e non tutte sono in equilibrio, è evidente che di vero e proprio equilibrio non si possa parlare nel caso particolare.

D'altra parte, quando si dice che l'equilibrio economico è tendenziale, cioè quando si ammette che le forze che agiscono nella vita economico-sociale, si svolgono secondo una determinata linea, secondo una tendenza, s'intende che tutte le forze di parziale e più o meno fortuito incontro che prescindano da questa linea tendenziale non possono costituire ancora l'equilibrio.

Occorre tuttavia precisare quanto si è detto sinora. Per noi l'equilibrio non è, e non può essere, che equilibrio generale. Solo



tale equilibrio risponde a quelle esigenze di completezza di visione del mondo economico, di complessità, di simultaneità, di schematicità che hanno condotto a formularne la teoria. Ciò che non si può dire degli accennati incontri di forze in contrasto, che sono contingenti, parziali, limitati. Ma, quando si siano definite le linee secondo cui si determina l'equilibrio generale, nulla vieta di parlare anche di equilibri parziali, e quindi di equilibri in una sfera più ristretta. Però gli equilibri parziali, per avere una formulazione scientifica, non potranno essere determinati dalle contingenze della vita sociale, nè potranno ridursi a uno o a qualche fenomeno particolarissimo (1). Anzi essi dovranno, secondo noi, rispondere alle seguenti condizioni essenziali:

a) essere riferiti a un determinato soggetto economico (o, per meglio dire, a un determinato soggetto di valutazioni economiche) oppure a un determinato piano di elementi sociali.

Potremo quindi avere un equilibrio parziale se noi lo porremo in relazione allo Stato (equilibrio dell'economia nazionale) o all'azienda (equilibrio aziendale) o all'individuo (equilibrio individuale). Oppure avremo degli equilibri parziali, entro il quadro dell'equilibrio sociale generale, sui diversi piani: e allora si rile-

---

(1) Accanto a questa particolare forma di equilibrio, e in parte identificantesi con essa, gli economisti liberali ne ammettono un'altra; quella degli *equilibri provvisori*; che si hanno quando le condizioni economiche siano tali da impedire il raggiungimento di un equilibrio definitivo, se non entro un certo intervallo di tempo. Per esempio, quando, per un motivo qualsiasi, la produzione di un bene supera la convenienza a produrre, cioè quando la curva dell'offerta supera il punto di incontro con quella della domanda. In questi casi per raggiungere l'equilibrio definitivo la produzione deve diminuire di una certa quantità. Ma diminuire non può, in genere, se non in un certo intervallo di tempo. Per questo intervallo non si potrà avere un equilibrio definitivo, cioè equilibrio vero e proprio, ma si avrà un equilibrio provvisorio. In verità si può dire che l'equilibrio provvisorio non è affatto equilibrio: esso costituisce soltanto una via per poter applicare anche in una teoria statica il criterio del tempo, che è impossibile escludere del tutto. È un tentativo di superamento di quella congenita debolezza della teoria classica che è data dalla sua staticità in contrasto con la dinamicità del mondo economico.

verà l'equilibrio sul piano dei valori finanziari, l'equilibrio economico propriamente detto, l'equilibrio degli elementi e dei valori umani, ecc.. Il perchè di questa delimitazione degli equilibri parziali in corrispondenza ai casi tipici accennati è facilmente comprensibile. Nel primo caso, infatti, siamo di fronte a diversi soggetti di valutazione, ognuno dei quali ha quindi un diverso modo di interpretare le forze economico-sociali, le quali di conseguenza assumono, rispetto a lui una caratteristica particolare.

Nel secondo caso, rilevato che ogni piano ha dei fenomeni, degli elementi, dei moventi, dei valori distinti, se pur connessi con tutti gli altri, è possibile anche tracciare per ogni piano un distinto equilibrio parziale;

b) subordinarsi all'equilibrio generale e alle sue leggi. Se, come si è visto, esiste una tendenza nella formazione dell'equilibrio, questa tendenza potrà essere determinata soltanto in termini di equilibrio generale, e da esso si rifletterà sugli equilibri parziali. Soltanto in quanto esiste questa coordinazione delle parti e questa subordinazione al tutto, gli equilibri parziali possono essere considerati; perchè non potrebbe avere senso un equilibrio parziale in contrasto con le linee direttive dell'equilibrio generale. D'altra parte, una visione completa della realtà sociale nei suoi numerosissimi e intreccianti problemi può essere ottenuta solo dall'equilibrio generale;

c) escludere i casi o deviazioni puramente contingenti, perchè essi non possono inquadrarsi in una visione complessiva che casualmente, e quindi non possono essere oggetto di una costruzione scientifica schematica come quella dell'equilibrio. I passaggi dall'equilibrio generale agli equilibri parziali più importanti, in particolar modo a quelli sui diversi piani, hanno particolari caratteristiche. Ma in nessun caso si potranno comprendere in una teoria dell'equilibrio quei particolari e fortuiti incontri di forze di cui si parlava, quando non si possano far rientrare in una concezione più vasta (1).

---

(1) In un certo senso qualsiasi incontro di forze può essere fatto rientrare nella concezione generale dell'equilibrio sociale. Ma non sempre i vari equi-

3. — In questa prima parte limiteremo la nostra indagine allo studio dell'equilibrio generale. Anzitutto vedremo a quale concezione dell'equilibrio siano arrivati gli economisti della scuola neo-classica, che ne hanno elaborata la teoria più completa, e poi passeremo a inquadrare la nostra concezione dell'equilibrio economico in quella più ampia di un equilibrio sociale — che gli studiosi d'un tempo hanno trascurato — e di questo equilibrio sociale generale daremo le grandi linee.

Occorre intanto tenere presenti le caratteristiche essenziali della nostra concezione di equilibrio, che possiamo riassumere a questo modo:

a) l'equilibrio risponde ad una tendenza delle forze agenti nel mondo sociale, la cui direzione e il cui limite sono relativi alla gerarchia delle funzioni sociali degli elementi e all'essenza dei valori, ed è quindi equilibrio tendenziale, ma razionale;

b) è fenomeno essenzialmente dinamico, e solo con una notevole astrazione lo si può considerare dal punto di vista statico, o piuttosto riferito a periodi brevissimi;

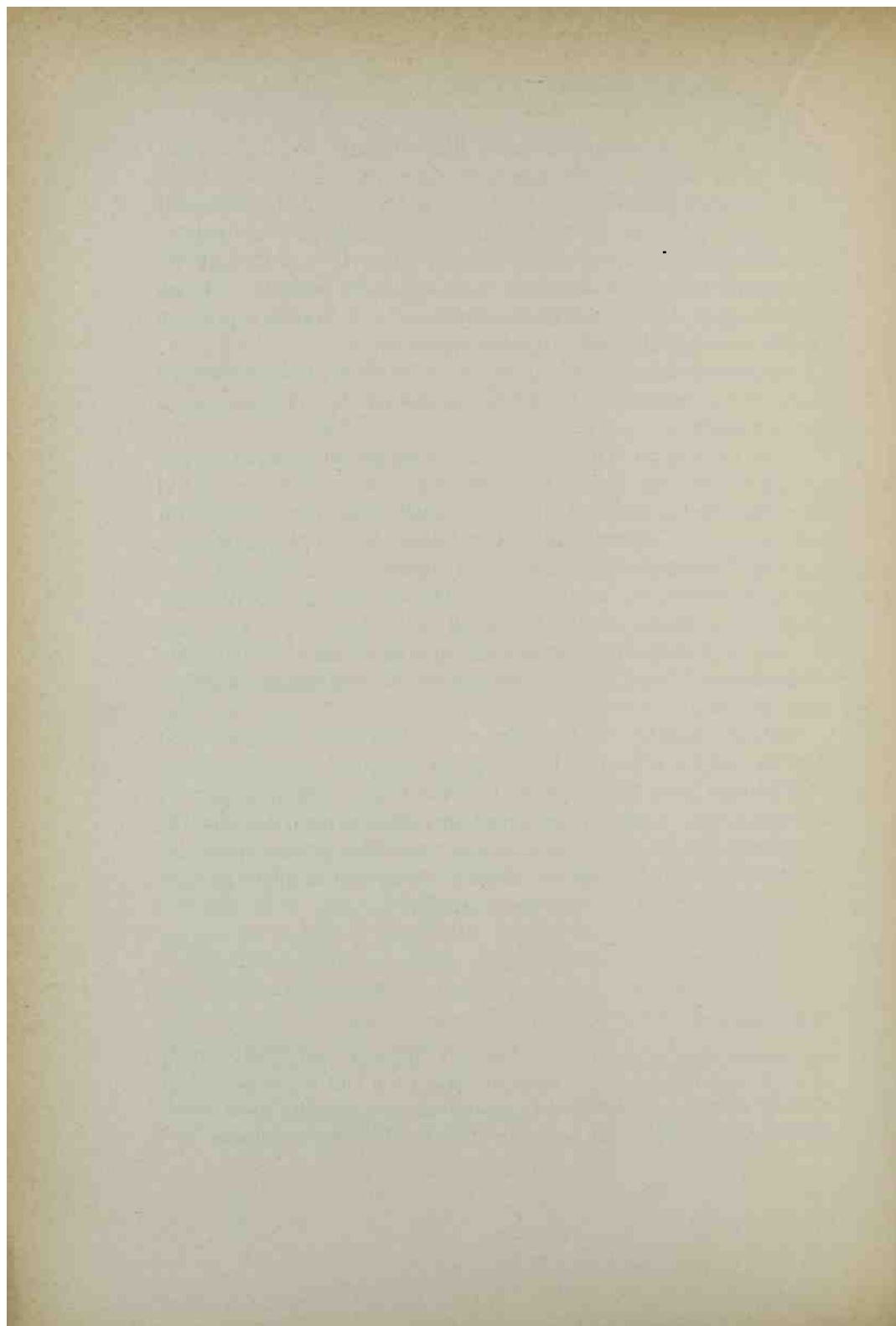
c) è di natura volontaristico, perchè le forze sociali sono moventi messi in atto dalla volontà umana realizzante la gerarchia dei valori;

d) è generale, perchè solo un equilibrio generale ci può dare la visione organica dei complessi problemi sociali.

Vedremo come la logica stessa delle cose renda necessario il passaggio dall'equilibrio meccanicistico alla nostra concezione di equilibrio. Quella che segue è perciò una esposizione critica dei risultati ultimi delle dottrine liberali, attraverso la quale giungeremo alla costruzione del nuovo sistema.

---

libri possono avere una formulazione autonoma: il che si verifica solo nei casi da noi accennati come forme di equilibrio parziale. Gli altri casi saranno o applicazioni limitate e contingenti dello equilibrio sociale generale oppure deviazioni da esso, prodotte dalle cause più varie e naturalmente anomale.



## CAPITOLO II.

### I PRESUPPOSTI DELL'EQUILIBRIO NELLA CONCEZIONE LIBERALE

---

#### § 1. — *Presupposti generali dell'economia e ipotesi dell'equilibrio.*

1. — L'esigenza della teoria dell'equilibrio nasce dal presupposto che soltanto nel punto di equilibrio si abbia una visione sufficiente delle forze economico-sociali e delle leggi che le governano (1). Perciò la scienza economica, dopo aver compiuto un esame particolare e spesso minuto dei fenomeni economici partendo dalla concezione del valore, o da quella dell'utilità, o da quella del bene economico, sentì la necessità d'inquadrare tutti i fenomeni in una visione totale, con la teoria di un equilibrio economico, in cui tutti i fattori intervengono contemporaneamente, in cui tutte le forze confluiscono (2).

---

(1) Autorevoli economisti criticarono questo presupposto. « In che sta la differenza tra chi parla in termini di valore e chi parla in termini di *equilibrio* ? Colui che si richiama al valore fornisce la spiegazione psicologica, ovvero il motivo, che fa agire coloro che scambiano o trasformano i beni. Colui che si richiama all'equilibrio fornisce *soltanto* il risultato di azioni umane sulle quantità di merci possedute prima e dopo l'azione, sottacendo le cause delle alterazioni nei rapporti delle utilità marginali. È questa seconda formulazione la espressione di una conoscenza più incompleta del fenomeno dell'altra, che non solo dà il medesimo fatto, ma anche la causa del fatto, che è un secondo fatto. (Cfr. M. PANTALEONI, *Erotemi*, Ed. Laterza, Bari, 1925 vol. I pag. 3).

(2) « L'idea di cui, da A. Smith in poi, per circa settanta anni, l'Economia è stata lo sviluppo è quella di « Ricchezza ». A questa subentrò, prima accompagnandola, poi sostituendola, quella di « Valore », e ancora oggi è questa l'idea

Ma, per attuare tale visione, era necessario astrarre dall'esame di tutti quegli elementi che potevano ostacolarla o renderla difficile. Si esclusero cioè quei fenomeni mutevolissimi che riusciva impossibile sistemare in una teoria generale dell'equilibrio di un'economia concepita come meccanicistica. Perciò, come già si è detto, la teoria dell'equilibrio economico non può essere, per questi economisti, che una prima approssimazione della realtà, in cui molti elementi, in verità mutevolissimi, vengono dati come ipotesi costanti (1).

La stessa possibilità di costruire l'equilibrio sorge dalla particolare concezione che alcuni economisti hanno della vita sociale, e dei soggetti economici. L'uomo non sarebbe nel mondo economico, che un atomo, mosso da forze che agiscono con la regolarità e la necessità delle leggi fisiche (2). L'ipotesi dell'*homo oeconomicus*, cioè del puro soggetto dell'economia, coincide in questa concezione con la visione meccanicistica del mondo sociale e porta a quell'analogia fra meccanica ed economia che

---

dominante presso molti distinti scienziati: mediante una serie di leggi variabili la « scienza delle leggi della Ricchezza » si trasformò nella « scienza delle leggi del Valore ». Senonchè le varianti continuano e un germe, già presente sporadicamente negli scritti di molti economisti, si è svolto in modo che l'Economia si presenta ora quale « Scienza delle leggi dell'Equilibrio economico ». Cfr. PANTALEONI, *Evotemi*, cit., vol. II, pag. 76.

(1) Sul carattere ipotetico e di prima approssimazione della teoria dell'equilibrio cfr. quanto si è detto più addietro. E le opere citate dal PARETO, del BARONE, ecc.

(2) « Secondo la dottrina dell'equilibrio economico, la configurazione che viene a determinarsi spontaneamente per l'azione delle forze economiche in contrasto corrisponde all'equilibrio di un sistema meccanico. Al concetto di *spazio* in meccanica si fa corrispondere il concetto di *ricchezza* in economia; al concetto di *punto materiale* si fa corrispondere quello di *homo oeconomicus*. E come i punti materiali sono sollecitati da forze necessarie, così si afferma che nel sistema economico si hanno forze motrici e resistenze che limitano necessariamente la azione delle prime. I bisogni degli individui (gusti) rappresentano le *forze motrici*, gli ostacoli che si presentano per il loro soddisfacimento, i quali possono anche essere costituiti dai gusti degli altri individui con cui essi contrastano, costituiscono le *resistenze*. » (Cfr. DE FRANCISCI GERBINO, *Economia Politica Corporativa*, Palermo, Ciuni, 1937, pag. 26).



Pareto così esprime: «la meccanica razionale, quando riduce i corpi a semplici punti materiali; l'economia pura, quando riduce gli uomini reali all'*homo oeconomicus*, fanno uso di astrazioni perfettamente simili e imposte da simili necessità (1). In base a questa astrazione, nei riguardi del gioco delle forze economiche e quindi della formazione dell'equilibrio, l'uomo viene considerato alla stessa stregua di un «punto» nella formazione dell'equilibrio in meccanica. In essa il punto è ipotizzato senza dimensioni, senza gravità, ecc. L'uomo economico, parimenti, è teorizzato senza errori, senza moventi che non siano quelli edonistici, ecc. e quindi le forze applicate ad esso agiranno come le forze fisiche applicate ad un punto. L'equilibrio verrà espresso, alla stessa maniera dell'equilibrio fisico, attraverso un'equazione o un sistema di equazioni, in cui alcune forze sono date per ipotesi ed altre costituiscono le incognite che bisogna rilevare (2).

Questa concezione ha due limiti, per gli stessi economisti che la pongono: uno è dato dalla necessità di ricorrere all'astrazione e all'ipotesi per trovare un equilibrio matematicamente determinabile; l'altro sta nei dati di fatto che si possono porre alla base della teoria. Precisiamo questo secondo concetto.

L'ipotesi è, certo, un dato di partenza per la costruzione scientifica, ma è anche, prima, un punto di arrivo di un lavoro di intuizione o d'indagine compiuto sulla realtà economico-sociale. Questo lavoro preliminare sarà più o meno approfondito, più o meno esposto, ma esiste sempre, necessariamente. Ed è in seguito a questo lavoro che si scelgono determinate ipotesi, e non altre; è in base a questo lavoro che si ritiene possibile un con-

---

(1) PARETO, *Manuale*, cit. pag. 14.

(2) La prima completa riduzione dell'equilibrio economico a una serie di sistemi di equazioni (e precisamente le equazioni dello scambio, della produzione e della capitalizzazione e del credito) risale alla «*Teoria matematica della ricchezza sociale*» di L. WALRAS, quattro memorie lette alle «*Accadémie des Sciences Morales et Politiques*» di Parigi e alla «*Société Vaudoise des Science Naturelles*» di Losanna, negli anni 1873-'76 (cfr. «*Biblioteca dell'Economista*» serie III<sup>a</sup>, vol. II).

fronto dei risultati ultimi della costruzione scientifica con i fatti economico-sociali. Ma caratteristica della vita sociale è la complessità dei fenomeni. La possibilità di verifica diventa quindi estremamente difficile e spesso arbitraria. Si tende a concludere quindi col dire che la scienza deduttiva spesso finisce coll'allontanarsi progressivamente dalla realtà (1). D'altra parte, la complessità accennata rende assai difficile la formulazione della teoria: essa nasce necessariamente da un numero limitato di dati di fatto. Troverà quindi non di rado un limite per la sua universalità e per la sua esattezza nell'ambito dei dati di fatto da cui parte. Ciò è chiaramente espresso dal Pareto, là dove nota che « possiamo investigare solo ciò che accade in una piccola regione di cui il centro è il fenomeno concreto dal quale ricaviamo i dati di fatto che servono per stabilire la teoria. Nel concreto, noi abbiamo all'incirca una posizione d'equilibrio del sistema economico; possiamo conoscere come si comporta il sistema in vicinanza di quella posizione, ma manchiamo di notizie per sapere cosa accadrebbe se le condizioni di fatto in cui si trova il sistema mutassero considerevolmente » (2).

2. — A parte ciò, la teoria dell'equilibrio si fonda su alcuni presupposti, che in parte sono comuni a tutta la scienza economica classica — giunga essa o non alla concezione dell'equilibrio — e in parte sono di ordine tecnico, cioè inerenti ad una particolare interpretazione dell'equilibrio.

---

(1) Lo stesso Pareto avverte: « Qualcuno ha potuto credere che, nel solo fatto di usare la matematica, l'economia politica avrebbe acquistato nelle sue deduzioni il rigore e la certezza delle deduzioni della meccanica celeste. Ciò è gravissimo errore. Nella meccanica celeste, tutte le conseguenze che si sono tratte da una ipotesi sono state verificate dai fatti; onde pare probabilissimo che quella ipotesi basti per darci un concetto preciso del fenomeno concreto. Nella economia politica non possiamo avere speranza di simile prospero successo, poichè sappiamo, senza alcun dubbio, che le nostre ipotesi in parte divergono dalla realtà, onde solo entro certi limiti le conseguenze che da esse si ricavano potranno corrispondere coi fatti » (Cfr. PARETO, *Manuale*, cit., pag. 251).

(2) PARETO, *Manuale*, cit., pag. 250.

Primo presupposto della scienza economica è l'esistenza di un oggetto autonomo, cioè l'esistenza di un mondo economico, fatto di una determinata categoria di fenomeni dove agiscono soggetti e forze che hanno delle caratteristiche particolari. La scienza economica sorge in quanto esiste una realtà economica distinguibile dalla generica realtà sociale. Ma siccome il mondo sociale è uno, inscindibile, occorre un'astrazione per ritagliare da questo mondo i fenomeni economici (1). L'economia classica determina il suo oggetto nel modo più astratto possibile, e cioè prescindendo completamente, in linea di fatto se non sempre in linea teorica, dal suo inquadramento nel mondo sociale. Ritaglia cioè, direbbe Croce, una fetta della realtà sociale e la prende in esame separatamente, come se si trattasse di cosa a sè stante (2).

Si distingue cioè nel complesso della vita sociale una determinata serie di forze, di attività, di leggi che si chiamano *economiche*.

Principio per questa distinzione è l'ipotesi edonistica. La scienza economica — si dice — è quella scienza che studia le attività dell'uomo in quanto agisca mosso dall'edonismo individuale (3). Si tenta poi di ricongiungere all'edonismo individuale

---

(1) « Les événements sociaux constituent un tout. Ils forment un grand courant d'où la main ordonnatrice du chercheur extrait de vive force les faits économiques. Qualifier un fait d'économique, c'est déjà une abstraction, la première des nombreuses abstractions que les nécessités techniques imposent à notre pensée, quand elle veut reproduire la réalité ». (SCHUMPETER, *Théorie de l'évolution économique*, trad. fr., Paris, Dalloz, 1935, pag. 225).

(2) Contro l'empirismo di queste astrazioni reagisce il CROCE B. *Sul principio economico*, in *Materialismo storico ed economia marxista*, Bari, Laterza, 1927, pag. 226. A questo saggio, pubblicato per la prima volta nel «Giornale degli Economisti» nel 1900, rispose il Pareto in una nota del *Manuel*.

(3) La piena espressione filosofica di questa concezione è in Bentham, il quale dice: « La natura ha posto il genere umano sotto il governo di due sovrani padroni: *pena* e *piacere*. Spetta a loro soli di mettere innanzi quello che noi dobbiamo fare, non meno che di determinare ciò che saremo per fare. Da un lato la norma del giusto e dell'ingiusto, dall'altro la catena delle cause e degli effetti, sono ribadite al loro trono. Essi ci governano in tutto quanto facciamo, in tutto

quello di specie (1); il principio rimane. Tale presupposto conduce diritto all'individualismo. Edonismo e individualismo sono presupposti della teoria dell'equilibrio, che troveremo poi tra le ipotesi da cui parte la costruzione ulteriore. Quello che interessa qui è di osservare che il presupposto edonistico è comune in sostanza a tutta la scienza economica costruita sulla premessa individualistica liberale (2), ed è uno degli elementi che hanno reso possibile la formulazione della teoria dell'equilibrio meccanicistico.

Altro punto basilare, in parte derivante dalle astrazioni già viste, è diciamo così, l'esteriorizzazione di tutti i fenomeni

---

quanto diciamo, in tutto quanto pensiamo: qualunque sforzo si voglia per noi tentare per svincolarci dal loro dominio non riuscirà che a dimostrarlo e confermarlo. A parole potrà un uomo pretendere di sconfessare il loro impero; ma, nel fatto, ei vi rimarrà soggetto nè più nè meno. Il *principio di utilità* riconosce cotale sudditanza, e l'assume come fondamento di quel sistema, che ha per oggetto d'innalzare l'edificio della felicità per mano della ragione e della legge». Parole che il Jevons — fondatore della scuola psicologica dell'economia — definiva, nel riportarle, «troppo grandi e piene di verità per essere trasandate». (Cfr. BENTHAM, *An introduction to the Principles of Morals and Legislation*, vol. I, pag. 1; JEVONS S., *La teoria dell'economia politica*, cit., pag. 192).

(1) «L'egoismo di specie infatti — dice Pantaleoni — presuppone un egoismo individuale condizionato, inquantochè è impossibile realizzare i fini dell'egoismo di specie, se non si sono prima realizzati una grande parte dei fini dell'egoismo individuale». . . «Quindi i problemi economici possono altrettanto facilmente ed esattamente ragionarsi, prendendo per regola l'ipotesi di un *homo economicus*, animato di egoismo individuale, il quale in ogni atto raffronti l'aumento di vitalità che il medesimo è destinato a procurargli, con la diminuzione di vitalità che il medesimo gli costerà, salvo a qualificare, o condizionare, questa ipotesi in casi speciali, quanto, servendosi esclusivamente dell'ipotesi più ampia, perchè comprensiva della precedente, di un *homo oeconomicus*, animato di egoismo di specie, il quale in ogni atto raffronterà l'aumento di felicità o di vitalità della specie, che il medesimo ripromette, con la diminuzione di felicità propria, che il medesimo importa» (PANTALEONI, *Principii* cit., pag. 32).

(2) Fino da Adamo Smith, base della costruzione economica è l'interesse individuale, e il principio venne poi ribadito con maggior rigore dal Ricardo e ripreso da tutta la scuola classica. È vero altresì che per lo Smith e la sua scuola l'interesse individuale teoricamente coincide con l'interesse generale, che anzi si realizza attraverso la libera espressione del prima.

economici. Pur partendo da un principio psicologico, in quanto non si tratta di psicologia vera e propria, non si considera l'attività economica che in quanto si estrinseca, cioè in quanto diviene attività interindividuale. Anche l'equilibrio fra gusti e ostacoli, che potrebbe sembrare essenzialmente psicologico, viene preso in considerazione soltanto come fatto esterno, in quanto rapporto interindividuale di scambio (1). Ne segue che tutta l'economia si basa sui valori di scambio, escludendo oltre a quelli sociali — il che è conseguenza del carattere individualistico — anche quelli d'uso.

Questa riduzione di tutti i valori economici in termini di scambio porta a due conseguenze abbastanza notevoli: in primo luogo, alla possibilità di dare una misurazione quantitativa dei fenomeni economici. Poichè, in ogni caso, i fenomeni finiscono coll'essere fenomeni di scambio, e lo scambio è sempre misurabile, in maniera diretta o indiretta, è naturale che tutta la scienza economica assuma un carattere quantitativo (2). Con questa affermazione, più o meno esplicita, si apre il passo alla concezione schematica dell'equilibrio economico, quella che venne formulata dalla scuola matematica. D'altro lato, si giunge a dare rilievo primario al mezzo con cui avviene lo scambio, cioè agli elementi finanziari (moneta, credito, ecc.). Se tutta l'economia si può riassumere in una serie di rapporti di scambio, occorre dare importanza al mezzo con cui gli scambi avvengono, cioè all'elemento finanziario (3).

3. — Così la scienza economica giunge ad una teoria dell'equilibrio come costruzione analoga a quella dell'equilibrio meccanico. I presupposti di ordine tecnico sono appunto sul seguente piano. Anzitutto, la possibilità di racchiudere la realtà econo-

---

(1) Tralasciamo le ipotesi dell'economia di un uomo che vivesse isolato.

(2) Cfr. BOCCARDO, *Dell'applicazione dei metodi quantitativi*, cit. e, per lo stesso problema, JEVONS e WALRAS, *op. cit.*.

(3) Abbiamo dimostrato altrove come si tenda a far coincidere gli elementi economici con quelli finanziari e particolarmente il valore con il prezzo.



mica in un sistema di equazioni, che sono le equazioni delle forze componenti l'equilibrio economico. Ma ciò importa, accanto ai postulati già visti, degli altri postulati relativi alla possibilità di applicare il metodo matematico, non a un singolo rapporto economico, ma a tutto il sistema dell'economia nel suo stato di equilibrio.

Di qui la necessità di limitarsi, almeno in un primo tempo, a una visione dell'equilibrio statico, considerando cioè come determinati i dati di fatto che si introducono nelle equazioni, e trascurando ogni loro possibile variazione. Ciò anche per non ampliare indefinitamente il sistema, il che avrebbe impedito che si potesse parlare di equilibrio. Non si nega con questo la dinamica della vita economica; si tenta poi di darne una formulazione. Di qui un'altra ragione di porre una serie di ipotesi che fissino alcune condizioni come immutabili e come note, e di considerare l'equilibrio, così formulato, soltanto, come una teoria di prima approssimazione.

4. — Le prime ipotesi formulate dalla teoria liberale dell'equilibrio economico (1) devono essere precisate. Sono, anzitutto, quelle relative ai *soggetti* dell'economia. Unico soggetto dell'economia è, lo si è detto più volte, l'uomo; ma per la teoria classica è un individuo tipico. Si escludono perciò da qualsiasi esame gli aggregati collettivi o comunque gli enti super-individuali — ad esempio lo Stato, il gruppo professionale, ecc. — in quanto essi abbiano delle esigenze, dei bisogni, delle forme di valutazione diverse da quelle degli individui. Stato, gruppi, ecc. sarebbero considerati soltanto in quanto operassero come gli individui. E siccome questo non può avvenire perchè l'individuo ha una forma di valutazione diversa da quella del gruppo, si preferisce escludere dalla teoria dell'equilibrio economico

---

(1) Le ipotesi che sono state poste alla base della teoria dell'equilibrio economico sono in gran parte comuni a tutta la scuola dell'individualismo liberale, sia « letteraria » (come direbbe Pareto) che matematica, da qualsiasi punto di vista partano i vari economisti, e qual si sia la loro concezione della scienza.



qualsiasi indagine sull'attività di tali enti, prescindendo dalla loro personalità economica e dalle loro particolari esigenze. La teoria dell'equilibrio assume cioè basi nettamente individuali (1).

Benchè l'individuo, nella sua attività sociale, possa essere considerato da un duplice punto di vista; quale entità isolata o, per lo meno, agente nella vita sociale in base alla considerazione esclusiva della propria individualità, oppure come componente del gruppo, che non può prescindere, nelle sue valutazioni, dall'esistenza del gruppo stesso, cioè come *animale sociale*, questa socialità dell'uomo rimane al di fuori della costruzione teorica dell'equilibrio. Questo è il motivo per cui si parla di equilibrio economico-sociale (2), ed anche per cui tale equilibrio economico rimane quello degli individui agenti nella vita economica senza tener conto dei legami che li uniscono agli altri individui, cioè della loro socialità. Non è che si postuli un individuo isolato dal gruppo sociale in cui vive, un Robinson Crusè nell'isola inabitata. Chè, anzi, uno dei presupposti fondamentali della teoria è la pluralità degli individui, che sola può dare quei fenomeni economici da cui nasce l'equilibrio, in particolar modo lo scambio. Ma in questa pluralità ogni soggetto agisce come ente a sè stante, come semplice individuo che non abbia la coscienza della sua socialità.

---

(1) L'individualismo è del resto caratteristica di tutta la scienza economica del secolo scorso, tranne ben poche eccezioni. Cfr. la Introduzione storica, cap. I, parte I.

(2) Agostino COURNOT distingue appunto fra un utile economico e un utile sociale anche nell'ambito di uno stesso individuo. E la distinzione è ripresa dal PARETO quando afferma che l'ofelimo economico non è necessariamente il massimo ofelimo sociale (Cfr. PARETO, *Manuale*, cit. pag. 337). Dice infatti il Pareto (*op. e pag. cit.*) che « i componenti di una collettività godono, in una certa posizione, del *massimo di ofelimità*, quando è impossibile allontanarsi pochissimo da quella posizione giovando, o nuocendo, a tutti i componenti la collettività; ogni piccolissimo spostamento da quella posizione avendo necessariamente per effetto di giovare a parte dei componenti la collettività e di nuocere ad altri », il che è altra cosa dall'*ofelimo della collettività*. Ciò importa l'esclusione dall'equilibrio economico di tutti i moventi sociali dell'individuo.

Non basta ancora: dall'uomo di concezione così limitata si toglie, come si è detto, tutto ciò che è impulso, istinto, movente irrazionale o razionale, che non sia riconducibile al criterio della ofelimità, cioè dell'utilità individuale. Si giunge all'ipotesi dell'*homo oeconomicus*, unico soggetto dell'economia. Si considera cioè l'uomo come animato puramente da un impulso di economicità, tendente soltanto a raggiungere il massimo utile economico col minimo dispendio di mezzi. Che poi tale utile economico coincida o meno con l'utile edonistico in senso stretto, non è dimostrato (1). Tuttavia la configurazione teorica dell'*homo oeconomicus* non ne risulta meno determinata. Si può dire che le sue caratteristiche siano queste:

a) agisce in base alla determinazione del suo utile individuale, che rimane l'unico fine dell'attività economica;

b) agisce secondo il criterio dell'economicità, ossia mirando a raggiungere il massimo di utile con determinati mezzi dati o, che è lo stesso, un dato utile col minimo dei mezzi possibili (2);

c) il movente della sua azione è dato quindi in sostanza dal rapporto fra il suo utile e la pena necessaria per conseguirlo;

d) non ammette deviazioni, errori, false previsioni, azioni « non logiche » (3).

Tali caratteristiche significano quindi, tra l'altro, che si ammette in ogni uomo una conoscenza perfetta delle caratteristiche tecniche ed economiche della produzione e dello scambio che di volta in volta vengono in esame. Non è quindi preso in visione, se non per escluderlo dalla teoria dell'equilibrio, il caso di errore. E assieme agli errori vengono escluse, in base alla stessa ipotesi dell'*homo oeconomicus*, tutte le deviazioni che ad una pura azione economica possono portare impulsi e moventi d'altro

---

(1) Su questo argomento cfr. TAVIANI, *op. cit.*.

(2) È questo modo di agire che spesso viene considerato il fondamento di tutta l'attività economica, come, pur con molte limitazioni, in PANTALEONI, *Principii cit.*, cap. I.

(3) Così le chiama il PARETO, *Manuale*, cit. pag. 36.

genere. Perciò, nella pratica, il soggetto economico individuo è considerato agente per il suo utile — che è in genere utile edonistico — indipendentemente dal fatto che esso coincida o non con l'utile della famiglia o della specie e della collettività, indipendentemente dal fatto che coincida con il suo stesso utile sociale. Si escludono dunque, come si è detto, gli errori di orientamento e di tecnica economica, e tutte le valutazioni e gli avvaloramenti che non siano di pura utilità economica individuale. Si postula così come *unico soggetto dell'economia un individuo il quale non ha che alcuni moventi e ignora molti aspetti del valore* (1).

Le uniche valutazioni che contano sono quindi le tipiche valutazioni di questo individuo; ma queste valutazioni individuali non sono in genere le semplici valutazioni d'uso, determinate dai bisogni umani, bensì le valutazioni di scambio, determinate dal rapporto tra le varie condizioni degli scambisti. E questo rapporto sarà definito dagli individui e dalle aziende (esse pure poste sul piano individuale, compresa l'azienda statale), e non dalla collettività nell'ambito dei valori sociali. Lo Stato — ripetiamo — è del tutto fuori dalla teoria dell'equilibrio economico spontaneo, che è individualistica. Lo Stato non avrebbe altra funzione che quella di una generica tutela, destinata ad assicurare la tranquillità del mercato e il libero sviluppo delle attività individuali (2). Anzi l'intervento dello Stato, l'immissione

---

(1) Molti economisti tendono a ridurre il valore alla semplice *ragion di scambio*. Fra questi vi sono anche alcuni corporativisti, che giungono a negare la teoria del valore. Basti ricordare quanto dice in proposito Luigi Amoroso: « Ecco la disputa sulla cosiddetta teoria del valore, che la dottrina dell'equilibrio ha superato, precisando che valore non è che prezzo, che non ha senso porsi il problema di ricercarne la causa e che invece ciò che interessa è la ricerca delle condizioni che determinano simultaneamente tutti i prezzi » (Cfr. AMOROSO, *Principii*, cit., pag. 205). Quindi l'*homo oeconomicus* è costretto ad ignorare i propri bisogni in ogni caso di mancanza di potere d'acquisto, senza del quale non può partecipare alla formazione del prezzo.

(2) Non sempre il giudizio sull'intervento dello Stato venne riprovato con la stessa energia. Si confronti, proprio a proposito di equilibrio quanto scrive il BARONE su *L'intervento dello Stato nella vita economica*, in « *Le opere economiche* » vol. II, Bologna, Zanichelli, 1936, pag. 673 segg.

cioè di valutazioni sociali nella vita economica, è considerato un elemento perturbatore, che sconvolge l'equilibrio: una teoria dell'equilibrio meccanicistico non si formula che escludendo lo Stato e tutti i suoi interventi nella vita economica, interventi che determinano necessariamente degli spostamenti in quelle che vengono considerate, dall'economia basata sui semplici valori di scambio, le leggi economiche.

Con logica coerenza, si esclude pure la considerazione della particolare natura e dei particolari aspetti che possono assumere i rapporti economici tra membri di gruppi sociali diversi, di diversi Stati. Quando si ammette l'esistenza dello Stato per la tutela del mercato, non la si ammette affatto nella teoria delle attività e dell'equilibrio, e quindi i rapporti economici interstatali, o vengono trascurati, o vengono ridotti a rapporti tra individui situati in località diverse, prescindendo dall'appartenenza ai gruppi politici e persino dalla loro esistenza (1). È questa, a ben guardare, una conseguenza inevitabile delle ipotesi accennate sino ad ora. Gli Stati intervengono nei rapporti internazionali, con la loro attività, o con particolari provvedimenti, quali le tariffe doganali, od anche involontariamente, per il fatto che in ogni Stato muta il valore della moneta e muta, in genere, l'ordinamento del mercato.

Così, escludendo dalla teoria dell'equilibrio qualsiasi soggetto che non sia l'uomo economico, e trascurando quindi l'azione dei gruppi politici, si prescinde dai fenomeni del campo in cui l'azione statale è inevitabile, e di cui anzi esso costituisce uno degli elementi essenziali: quello dei rapporti economici internazionali. Perciò la teoria dell'equilibrio postula l'esistenza di un gruppo di individui, atomisticamente inteso, in cui non esista nessuna barriera all'infuori di quelle naturali tra persona

---

(1) « Anche quando sono imposti certi legami, come, ad esempio, quando lo Stato, avendo il monopolio di una merce, ne fissa il prezzo, oppure pone certi ostacoli alla produzione, alla vendita, al libero transito, ecc., non perciò è assolutamente vietato all'individuo di muoversi secondo i propri gusti, entro certi confini » (PARETO, *Manuale*, cit., pag. 157).

e persona o tra gruppo e gruppo. Si è parlato talora di «mercato nazionale»; ma la concezione è assai più astratta, perchè presuppone un mercato indeterminato, in cui le barriere nazionali, politiche, non esistono.

5. — Un secondo gruppo di ipotesi, che si riconnettono necessariamente con quelle relative ai soggetti dell'azione economica, è data da tutte le condizioni che si suppongono relative al mercato. Il concetto di *mercato* si può dire equivalente, agli effetti della costruzione dell'equilibrio, al concetto di *homo oeconomicus*. Mercato è, secondo la teoria, il punto d'incontro delle diverse forze economiche, e quindi il punto in cui si forma l'equilibrio economico. Ma è puramente un punto, e cioè qualche cosa di astratto, senza dimensioni di tempo e di spazio, senza limiti, senza attriti.

Come si passi dall'ipotesi dell'uomo, cui sommariamente si riducono tutti i presupposti relativi ai soggetti economici, a quella del «mercato», è già stato più volte accennato, più o meno esplicitamente, in questo lavoro. Non è necessario soffermarsi quindi a lungo. Se il soggetto dell'economia è l'uomo individuo in quanto agisce, secondo una logica senza errori, per il suo utile economico, e quindi l'attività economica è data dalle azioni umane tendenti a tale utile, ossia è limitata ed astratta (cioè ipotetica), appare necessario considerare in modo limitato ed astratto anche l'ambiente in cui tali azioni si svolgono. Non considerando, cioè, l'economia tutte le azioni umane interindividuali, anche il loro assieme, al di fuori dell'individuo che le compie, va limitato, acquista cioè determinate caratteristiche ipotetiche.

Si è detto che, per costruire una scienza economica, e particolarmente una scienza quantitativa, è necessario passare dal mondo psicologico individuale a quello interindividuale dell'attività, dello scambio. In questo mondo l'uomo non è più che un punto materiale soggetto all'azione in relazione a forze contrastanti, che nascono dalla psiche individuale (che sono cioè gli stessi moventi umani), ma che si considerano fuori dell'uomo,



obiettivate nella loro azione esterna, e non nella loro interna origine. Perciò il mondo economico si riduce a un sistema di forze che giocano nella società. E siccome queste forze sono determinate astrattamente, anche il campo in cui esse s'incontrano non sarà — semplicemente — il complesso campo della vita sociale, ma un'astrazione e una limitazione di esso: sarà il mercato. Il quale si definisce perciò sommariamente come il campo in cui giocano simultaneamente le forze economiche. Definizione che è un'ipotesi e non una precisazione della realtà (1).

Di questa concezione di mercato, nella teoria dell'equilibrio economico, indichiamo alcune caratteristiche generali, anch'esse ipotetiche. In primo luogo si considera, per definizione un mercato unico, comprendente tutti i soggetti economici presi in esame e tutte le loro attività; mercato che può essere nazionale o internazionale a seconda che la considerazione si limiti o meno a un determinato insieme di individui. Si può dire anzi che la maggiore o minore estensione attribuita al mercato che, in un particolare schema, viene preso in considerazione, non ha alcuna speciale importanza; perchè in ogni caso il mercato non può essere che unico e deve comprendere tutte le forze e tutte le attività economiche considerate. Anche quando si parla di mercato nazionale, lo si fa semplicemente perchè si vuol ignorare il mondo economico esistente al di là e al di fuori delle barriere statali; e parimenti il mercato internazionale è semplicemente un mercato mondiale, in cui le barriere politiche non compaiono, o compaiono soltanto in limitatissima misura (ad. es. si tien conto della diversità della moneta). Il mercato così concepito non è quindi un mercato qual è dato riscontrare nella realtà e neppure l'insieme di mercati determinati; è un'entità astratta, cui si ricollegano tutti i fenomeni dello scambio. Se qualche volta si accenna ad una pluralità di mercati, lo si fa solo progredendo nell'astrazione, in quanto si considerano distinte e senza interferenza alcune categorie di fenomeni economici che nella realtà

---

(1) Questa teoria del mercato è assai diversa da quella formulata dall'economia aziendale e dalla politica commerciale.



non è possibile tenere disgiunte: così il mercato creditizio, quello delle divise, quello delle merci, ecc.

Inoltre si prescinde in genere da condizioni di tempo e di spazio. Si prescinde dalla considerazione delle differenze che, anche limitandoci ai valori di scambio, possono essere originate dal fatto che lo scambio avvenga in un grande o in un piccolo mercato, dove si è più o meno sensibili alle oscillazioni della domanda e dell'offerta nella formazione del prezzo. Ossia il mercato *non ha limiti di spazio*: esso è esteso a tutto l'insieme di individui considerato, e non si localizza in nessun gruppo di essi. Tutti gli individui, cioè in quanto agiscono economicamente, agiscono sul mercato. Non esiste un gruppo di individui in cui si puntualizzi particolarmente lo scambio, nè si tien conto della maggiore o minore rapidità di propagazione delle oscillazioni nella formazione dell'equilibrio, che sono appunto una conseguenza della maggiore o minore estensione del mercato stesso. Si considerano le attività economiche come manifestantisi tutte in uno stesso punto, fra tutti i partecipanti all'attività economica cioè fra tutti gli scambisti (1).

Parimenti tale mercato *non ha limiti di tempo*: è simultaneo. Si considera cioè come se gli scambi avvenissero tutti in uno stesso momento, come se la domanda fosse tutta presente sul mercato nello stesso tempo, e tutti i beni disponibili potessero essere offerti simultaneamente. Questo è il punto di partenza anche quando si ammette una distinzione fra equilibrio provvisorio ed equilibrio definitivo, cioè quando si considera un aumento o una diminuzione, nel tempo e per cause che vedremo,

---

(1) Non si deve credere con questo che la teoria non tenga conto della distanza che può separare il luogo di produzione da quello del mercato, il che darà luogo alle spese di trasporto (che vengono comprese nel costo totale e unitario) o anche alla rendita di posizione; e neppure che si neghi sempre l'influenza della dimensione del mercato sul processo economico come per quelle che si chiamano le *economie esterne* dell'azienda. Ma nel momento dello scambio tutti gli scambisti sono considerati in uno stesso punto, e quindi si trascurano tutti gli attriti, le resistenze, che sorgono nella realtà dal processo di adattamento o di reazione al prezzo di mercato.

della domanda e dell'offerta: in ogni caso la domanda presente è tutta posta sul mercato in un determinato momento, e tutta influisce nella determinazione del prezzo, e d'altra parte i beni disponibili vengono tutti offerti contemporaneamente (1),

L'inesistenza di limiti di tempo e di spazio del mercato importa un'altra ipotesi, che ne è la logica conseguenza: la mancanza nel mercato di attriti di qualsiasi genere. Nella realtà i mutamenti delle varie forze — e in particolar modo gli adattamenti e le reazioni ad una determinata situazione — avvengono solo con una serie di attriti, che potranno produrre un *costo*, o nel senso di un logoramento delle forze o in quello di un ritardo nella formazione dell'equilibrio. L'inesistenza di tali attriti suppone — come fa osservare l'Amoroso (2) — «la perfetta fluidità del mercato, cioè la capacità da parte di tutti i contraenti di reagire *immediatamente* ad ogni variazione del prezzo».

6. — Nasce da questa concezione del mercato — e dall'importanza ad essa assegnata dalla teoria — quella che si potrebbe chiamare «l'ipotesi dello scambio» della teoria pura dell'equilibrio. *L'equilibrio si forma soltanto con lo scambio e attraverso lo scambio*. Non si parla cioè di un equilibrio individuale for-

---

(1) «Le possibilità implicite nelle due linee della domanda e dell'offerta, considerate isolatamente, debbono intendersi tutte *attuali*, nel senso che, ad un certo prezzo, il mercato assorbe *oggi* una certa quantità, ad un prezzo maggiore ne assorbirebbe meno, *sempre oggi*. Per questo le due linee non sono nozioni empiriche, non esprimono sintesi di fatti reali. Sono nozioni astratte, idee: esprimono *sintesi di fatti virtuali*, che la nostra intelligenza giudica teoricamente possibili.

Sarebbe pertanto un grave errore pensare di poter costruire empiricamente la linea della domanda, assicurando, *sic et simpliciter*, prezzi e consumi, quali si sono sviluppati, *in linea di fatto*, entro un certo intervallo di tempo. Si otterrebbe in tal modo, non la linea della domanda, ma la *linea storica* della correlazione fra quelle due quantità. Sarebbe pure un errore presumere di poter valutare, sopra siffatta linea, quale contrazione del consumo può corrispondere, oggi o domani, ad un dato aumento del prezzo». (Cfr. AMOROSO L., *Principii*, cit. pag. 112-113).

(2) *Principii*, cit. pag. 112.

mato dalla corrispondenza diretta dei beni disponibili con i bisogni, allo stesso modo che non si parla di un equilibrio sociale, formato attraverso le valutazioni etico-politiche degli elementi negativi e positivi del mercato.

La corrispondenza del bene disponibile al bisogno, cioè il valore d'uso del bene, rimane al di fuori dell'indagine. Il punto di partenza del fenomeno va ricercato nell'utilità, o nel gusto, o nel piacere, o nell'ofelimo, ma non rientra nella teoria dell'equilibrio in quanto tale, bensì solo qualora lo si renda oggettivo nella domanda, cioè lo si trasporti in termini di scambio (1). Solo nello scambio, infatti, è possibile considerare le forze economiche come esterne all'uomo, e d'altra parte solo nello scambio si possono avere quei fenomeni quantitativi che si ritengono di volta in volta maggiormente necessari alla costruzione scientifica. Fino a giungere al punto di sostenere che l'equilibrio potrebbe anche essere costruito trascurando completamente la teoria dell'utilità e basando invece sul dato di fatto delle scelte individuali (2) manifestate con la domanda. Come il valore d'uso viene sostituito da quello di scambio (spesso identificato col prezzo), così l'equilibrio individuale, che si potrebbe dire equilibrio d'uso, tra bisogni e beni, viene sostituito da quello che si realizza nello scambio, tra domanda e offerta.

7. — D'altro canto, si è detto del presupposto individualistico della teoria in esame. Individualismo che rimane tale anche

---

(1) Il passaggio dei valori d'uso ai valori di scambio è per molti di questi economisti assai semplice. Afferma in proposito il Barone « Per ciascun individuo le utilità marginali dei vari prodotti consumati sono proporzionali ai rispettivi prezzi » (Cfr. BARONE E. *L'equilibrio economico*, in *Le opere economiche*, vol. II, cit. pag. 7). E invita quindi a non indagare la causa del valore: « Se si domanda qual'è la *causa* del valore, si fa una domanda vuota di senso » (*op. cit.*, pag. 41). È questo un argomento su cui torneremo più avanti.

(2) PARETO dice che: « in economia politica si suole distinguere tra la quantità di merce che un individuo, giunto in un punto di equilibrio, dà, e quella che egli riceve: la prima dicesi la sua *offerta*; la seconda, la sua *domanda*. (Cfr. PARETO, *Manuale*, cit., pag. 216 e seg.).

quando si ammette l'esistenza e l'azione di un gruppo politico nell'economia interna, come uno degli elementi di garanzia della formazione automatica dell'equilibrio o uno dei soggetti economici agente in condizioni uguali a quelle degli altri, cioè agente come singolo, sia pure con mezzi enormemente più vasti; oppure nell'economia internazionale, quando questa venga presa in considerazione. Anche in questi casi, ripetiamo, lo Stato, se pur soggetto dell'economia, non è mai un soggetto di valutazioni economiche distinto qualitativamente dagli altri, esso non ha mai una propria distinta forma di valutazione e quindi un proprio determinato equilibrio. Le valutazioni sociali dello Stato non si ammettono o, qualora non possano essere ignorate, non si considerano come rientranti nella teoria economica. E quindi l'equilibrio che si studia ne prescindereà. Sarà basato sullo scambio, non sulle valutazioni sociali.

L'unica forma di equilibrio che viene presa in esame è quindi data dallo scambio di beni contro beni o, più generalmente, di beni contro moneta: scambio in cui l'elemento finanziario finisce coll'acquistare un'importanza di prim'ordine. Lo stesso equilibrio della produzione si riconduce a uno scambio di fattori produttivi. Misura comune di questo complesso sistema di scambi è la moneta; la quale, per il fatto di non essere che un mezzo di confronto, dovrebbe rimanere subordinata all'effettivo scambio di beni; ma in realtà, per un processo tecnico che vedremo partitamente più avanti e che nasce dall'accennata concezione quantitativa, essa finisce col diventare la determinante prima dell'equilibrio, una condizione essenziale del sistema. Di modo che l'economia basata sui valori di scambio, finisce col dipendere dal gioco di quello che dovrebbe essere un semplice mezzo di questi scambi, l'elemento finanziario (1). Del pari l'equilibrio, nato dal movente psicologico dell'utilità e determinato come equilibrio tra le merci scambiate sul mercato, diventa infine equilibrio finanziario o almeno equilibrio economico su basi finanziarie, *perchè dal gioco degli elementi finanziari viene fatta*

---

(1) Cfr. i nostri « Principi della finanza autarchica », cit.

*dipendere la stessa composizione ed azione delle forze economiche* (1). L'ipotesi dello scambio nell'equilibrio svela un processo dall'elemento umano all'elemento finanziario, che è caratteristico dell'economia individualistica liberale.

La riduzione dell'economia ai semplici valori di scambio importa, sul piano dell'equilibrio, una ulteriore astrazione nella determinazione delle attività economiche individuali. Perché lo scambio è possibile soltanto quando esistano delle attività economiche diverse e reciprocamente integratisi dei diversi individui. Robinson Crusuè vive benissimo, e soddisfa gran parte dei suoi bisogni, per lo meno quelli essenziali, senza scambio. Se tutti gli uomini esplicassero le attività economiche di un Robinson, l'equilibrio quale è inteso dalla scuola liberale non potrebbe sorgere. Conseguenze della vita in comune, come ben vide uno dei primi cultori della scienza economica (2), è la divisione del lavoro. Sulla divisione del lavoro appunto si basa lo scambio (3): io ho fabbricato un paio di scarpe, ma ho bisogno maggiore del pane che ha fatto Tizio, perciò gli cedo le scarpe per avere il pane. Quando il principio dello scambio si estende dal mercato dei beni di consumo (come nell'esempio fatto) a quello dei mezzi di produzione, la divisione del lavoro diventa ancora più profonda. Si può certo dire che essa sia una delle caratteristiche più interessanti dell'attuale era economica. Da questi aspetti della realtà, che d'altra parte non sono senza numerose e importantissime eccezioni, la teoria dell'equilibrio parte per supporre una estrema ed astratta divisione del lavoro fra tutti i partecipanti allo scambio. Ogni soggetto economico esercita per-

---

(1) Cfr. i nostri «Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia» cit., pag. 34.

(2) L'inizio della smithiana «Ricchezza delle Nazioni» è tutto un inno alla divisione del lavoro, considerata come la causa fondamentale del miglioramento delle forze produttive.

(3) E, viceversa, la divisione del lavoro si sviluppa con lo scambio. Per lo Smith essa dipende appunto dalla tendenza umana «a trafficare, barattare e cambiare una cosa con un'altra» (A. SMITH, *Ricerche sulla natura e le cause della ricchezza delle Nazioni*, in *Biblioteca dell'economista*, serie I, vol. II, pag. 1.).

ciò alcune determinate attività, in questa generale divisione del lavoro. Nella realtà, ogni uomo è allo stesso tempo consumatore e produttore e, il più delle volte, esercita più di una attività produttiva (es.: il capitalista imprenditore, il contadino che lavora il suo fondo e costruisce alcuni suoi attrezzi, ecc.). Ma, perchè lo scambio possa avvenire in ogni caso, bisogna ammettere una estrema suddivisione del lavoro, per cui ogni individuo, in quanto produttore, offre sul mercato un determinato fattore produttivo (lavoro, capitale, terra, attività imprenditrice) e ne riceve una determinata ricompensa (salario, interesse, rendita, profitto). E d'altra parte, ogni individuo si presenta sul mercato, in quanto consumatore, con un determinato potere d'acquisto, costituito appunto da quella che abbiamo visto formare la ricompensa dei fattori della produzione. Il caso che un individuo possa essere il consumatore di beni di propria produzione, o l'imprenditore di sè medesimo, il capitalista o l'operaio della sua azienda, ecc. non è considerato. Queste attività non vengono prese in considerazione perchè non sono oggetto di scambio sul mercato; oppure lo sono in quanto si attua una separazione arbitraria tra le varie attività economiche dello stesso soggetto, riportandole tutte allo scambio sul mercato.

§ 2. — *I sistemi di equilibrio.*

1. — Da quanto si è detto fin qui, risultano delineate le caratteristiche essenziali dell'equilibrio nella teoria neo-classica.

Si tratta anzitutto di un equilibrio statico, il che vuol dire che l'equilibrio *si suppone avvenga restando immutate tutte le condizioni che concorrono a determinarlo, benchè non si arresti la variabile indipendente tempo* (1). Ciò non significa che non ci si renda conto che ad ogni variazione dell'elemento tempo mutano le condizioni del sistema e quindi le caratteristiche dell'equi-

---

(1) Cfr. SERPIERI, *Principii di economia*, cit., pag. 115.



librio. Ma ci si limita ad affermare che l'equilibrio muta col mutare, nel tempo, delle condizioni su cui si basa. Come avvenga questo mutamento, come esso si inquadri in una concezione dinamica dell'equilibrio, rimane al di fuori della ricerca. Si ammette cioè la possibilità che ci siano molteplici equilibri nel tempo, ma ciascuno di questi equilibri — sorgendo in determinate condizioni e prescindendo dalla considerazione della loro variabilità col tempo — è un equilibrio statico. Si avrà quindi una serie di equilibri statici diversi tra loro nel tempo (1), non un equilibrio dinamico. Ciò si può dire anche quando si introduce l'elemento tempo come variabile indipendente del sistema di equazioni dell'equilibrio economico, senza modificarne tuttavia i termini. In tal caso si tratta sempre di una serie di equilibri statici, non di un equilibrio dinamico.

Come vedremo, *l'equilibrio dinamico si forma soltanto quando si tiene conto dell'evoluzione continua nel tempo di tutti gli elementi positivi e negativi del sistema*, cioè delle forze economico-sociali e delle condizioni in cui queste forze agiscono, non quando si considera lo sviluppo dei termini in diversi tempi invece che nell'istante. E vedremo che, mentre nell'economia volontaristica non esiste un equilibrio generale statico, l'equilibrio dinamico dell'economia pura è un successivo svolgersi di equilibri statici: non basta affermare che ogni mutamento di condizioni sociali dà luogo ad un equilibrio totalmente diverso per rendere dinamica la serie di equilibri statici. Ma ciò è una conseguenza del carattere soltanto approssimativo della teoria dell'equilibrio economico (teoria, come si è detto, di prima approssimazione), per cui le ipotesi stabilite come immutabili per la costruzione del sistema implicano col loro mutamento il mutamento di tutto il sistema.

---

(1) Ciò è schematizzato dal Pareto così: «Lo studio dell'economia pura ha tre parti: Una parte statica — Una parte dinamica che considera equilibri successivi — Una parte dinamica che studia il movimento del fenomeno economico» (PARETO, *Manuale*, cit., pag. 144). Ma lo stesso Pareto riconosce subito dopo che «eccetto una teoria speciale, cioè quella delle crisi economiche, niente si sa della teoria dinamica».

D'altra parte, — osservano l'Amoroso e il de' Stefani (1) e poi il Serpieri (2), — anche limitandoci ad una concezione statica dell'equilibrio, cioè escludendo il mutamento delle forze e delle condizioni del sistema in esame, la teoria in esame è ben lungi dall'essere completa, perchè tiene conto solo delle *forze presenti*, e non di quelle passate (storiche) o future (previsioni e direzioni) che pure agiscono sul presente. Certo è che, con il piacere e la pena presenti si trovano forze che, pur agendo sulla realtà economica di un determinato istante, hanno le loro basi nella continuità della vita sociale, cioè nella sua dinamica. Tali sono quelle forze di inerzia che ci vengono tramandate dalle condizioni storiche, e tali quelle forze proiettate nell'avvenire, che sono definite secondo valutazioni prospettive: dalla previsione, dalla speculazione e da tutte le attività direttrici del mondo economico, che modificano la realtà economica attuale in vista di un futuro più o meno prossimo.

Un'altra conseguenza assai importante della fissazione delle accennate ipotesi per la teoria in esame sta nel fatto che l'equilibrio risulta costituito soltanto di alcuni elementi economici e *non tiene alcun conto degli altri elementi economico-sociali*. Il Pareto parla, oltre che di un equilibrio economico, anche di un equilibrio sociale, però costruito su basi completamente diverse, cioè consistente in un sistema di equazioni con incognite diverse da quelle che si impostano per l'equilibrio economico. Secondo la teoria paretiana, mentre si può costruire una teoria matematica dell'equilibrio economico, altrettanto non si può fare per l'equilibrio sociale, in cui le incognite, essendo molto più numerose degli individui componenti la società, darebbero luogo a un sistema che, per essere determinabile, dovrebbe consistere di un numero praticamente illimitato di equazioni. Si studia quindi soltanto l'equilibrio economico, perchè si ritiene che esso sia il solo determinabile, dopo averlo comple-

---

(1) DE' STEFANI e AMOROSO, *La logica corporativa*, cit. Per Amoroso cfr. anche i *Principii di Economica*, cit., pag. 212 e segg.

(2) SERPIERI A., *Principii di Economia*, cit. pag. 115 segg.

tamente distinto, nel modo che si è visto, dall'equilibrio sociale. Vedremo le conseguenze di questa teoria e la critica ad essa. Per ora ci basta affermare che l'equilibrio delineato dalla scuola liberale è solo e sempre — come si deduce da quanto si è più volte ripetuto fin qui — un puro equilibrio economico, determinato dal prezzo, cioè da elementi finanziari: è quindi un equilibrio economico-finanziario non dominato da criteri sociali.

2. — L'astrazione, la staticità, il carattere di prima approssimazione, la stessa esclusione dei valori sociali, consentono che l'equilibrio economico si costruisca considerando immutabili i dati di partenza. Tra questi dati di partenza, oltre a quelli che abbiamo visto formare delle vere e proprie ipotesi, vi saranno i gusti individuali, le cognizioni tecniche, la valutazione della corrispondenza tra un bene e il relativo bisogno, l'indirizzo economico del mercato, ecc. Ma si deve contemporaneamente riconoscere che nel complesso della realtà sociale storicamente svolgentesi, questi dati sono in mutamento continuo. E allora sorge il problema del come inquadrare in una costruzione scientifica questo mutamento degli elementi. Dato che il sistema economico liberale è astratto e ipotetico, appare evidente che non si possa tener conto dell'evoluzione di queste basi di partenza dall'interno del sistema stesso. Si finisce quindi col dichiarare che, per ogni mutamento dei dati considerati immutabili, cambia altresì l'intero sistema economico. E con esso anche l'equilibrio. Non esiste cioè un solo equilibrio economico, ma ne esistono tanti quanti sono i sistemi, cioè quanti sono i dati della realtà che si considerano, pur rimanendo intatte le ipotesi di cui si è detto sopra. Vari sistemi cioè si delineano, a seconda del modo con cui giocano le forze economiche sul mercato, caratterizzate dalla posizione dell'offerta e della domanda, e quindi dalle condizioni della produzione e della distribuzione.

Si parlerà così di equilibrio in un regime di *libera concorrenza perfetta*, o in regime di *concorrenza imperfetta*, o di *monopolio parziale*, o di *monopolio totale*. La differenza fra i vari regimi è

data principalmente dal fatto che le aziende che offrono le merci sul mercato possono essere molte in concorrenza tra di loro (regime di libera concorrenza perfetta); oppure poche e, tra di loro, in concorrenza non assoluta, ma ristretta da determinati limiti (regime di concorrenza imperfetta); oppure legate tra di loro da accordi che limitano la concorrenza (regime di coalizione); oppure, infine, l'offerta può essere fatta da una sola azienda o da più riunite tra di loro in modo da apparire sul mercato come una sola (regime di monopolio). Questi non sono che alcuni dei casi tipici che potrebbero profilarsi, perchè molti altri se ne possono formulare teoricamente e si sono avuti di fatto (1). Per ognuno di essi la teoria dell'equilibrio è diversa.

Si è voluto vedere in questa determinazione di una serie di equilibri diversi a seconda dei diversi regimi economici una progressiva approssimazione alla realtà. E in certo senso lo è, perchè ci si allontana dalla limitata ed astratta teoria della concorrenza, a cui soltanto si dava importanza nella maggior parte delle opere della scuola classica. Pure si tratta sempre — è opportuno non dimenticarlo — di una serie di astrazioni costruite su diverse ipotesi, o meglio, ferme restando alcune ipotesi essenziali, su diversi dati di partenza. Il regime di monopolio, negli esempi più comuni, nasce quando *si suppone* che esista una volontaria limitazione dell'offerta, prodotta allo scopo di aumentare il prezzo del bene. Rimанiamo cioè nel campo dei sistemi e degli equilibri ipotetici.

Le ipotesi da formulare, — una volta ammesso il mutamento continuo dei dati di fatto da cui si parte, e che ad ogni mutamento corrisponda un diverso sistema economico, — sarebbero però innumerevoli. La dottrina le ha opportunamente limitate ad alcune, con una schematizzazione di effettive divergenze esistenti nella realtà economica. In primo luogo si è notato che un mutamento di alcune condizioni del sistema, quali i gusti individuali, non produce una modificazione del sistema stesso.

---

(1) Su alcune di queste formulazioni torneremo più tardi.

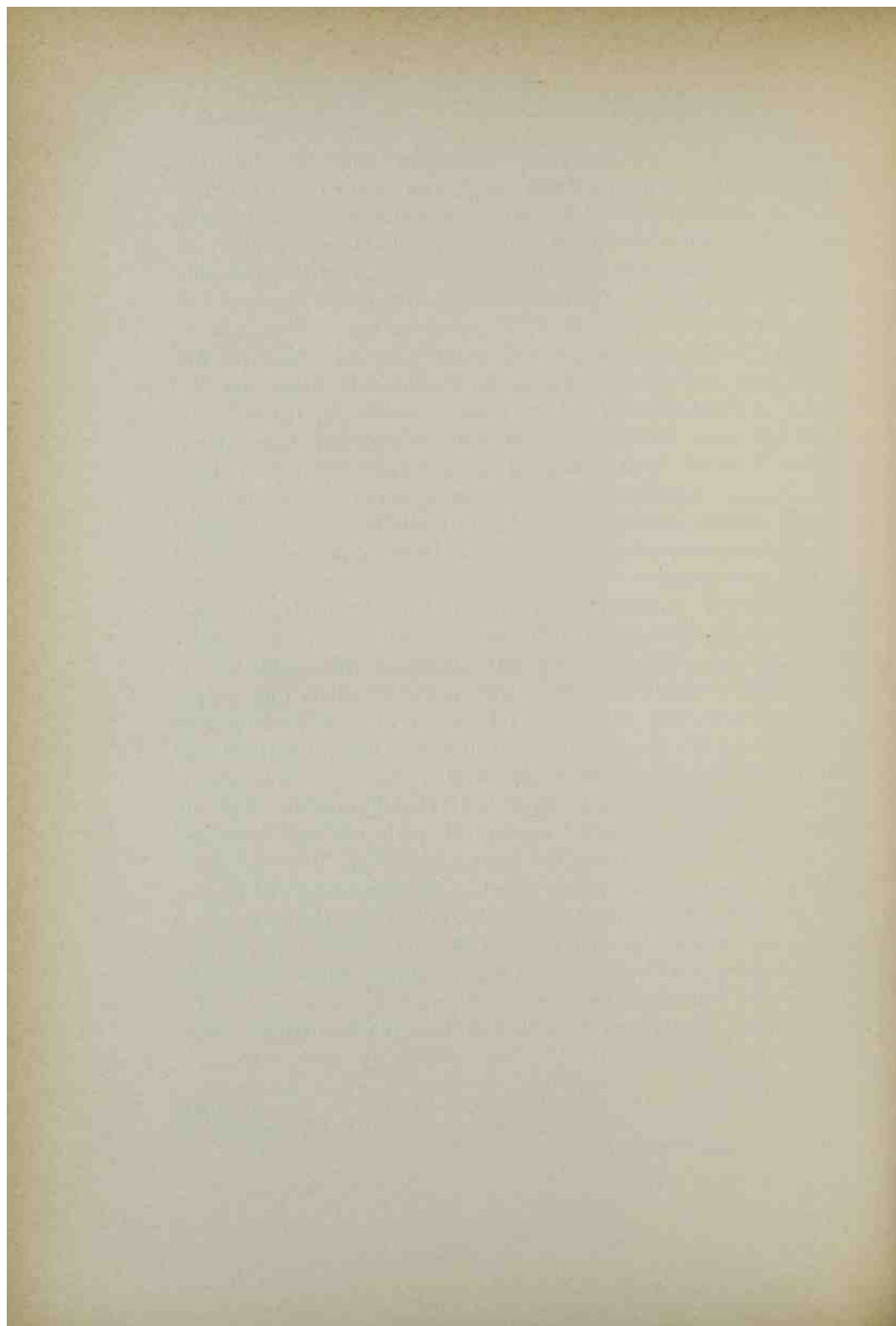
La curva della domanda verrà ad assumere una diversa forma, e basta. Ciò, naturalmente, a patto che si resti fermi all'ipotesi di una domanda determinata da pure valutazioni individuali di scambio. Si ritiene che la modificazione di altri elementi della domanda sia solo raramente tanto rilevante nelle sue conseguenze da dare una diversa struttura al sistema economico (1).

Si è perciò cominciato col limitare i regimi economici alle variazioni dell'offerta, trascurando quelle della domanda. Ed anche le variazioni dell'offerta sono state ridotte, per necessità di costruzione teorica, a un limitato, se pur non bene determinato, numero di casi. I quali saranno più o meno complessi, più o meno facilmente definibili, ma avranno sempre i caratteri di astrattezza, di ipoteticità, di staticità che si sono visti in genere, per tutta la concezione dell'equilibrio secondo la scuola neoclassica.

Non tutti i diversi sistemi economici e i diversi tipi di equilibrio sono stati studiati nella stessa misura. Per la maggior parte di essi anzi non si è giunti ancora ad una soddisfacente precisazione. Anche perchè, quanto più si studiano quei regimi che potremmo dire *intermedi*, tra la concorrenza perfetta e il monopolio, tanto più si affronta una materia controvertibile e di difficile sistemazione dottrinale. Può ritenersi completamente formulato, in tutti i suoi particolari, l'equilibrio in regime di libera concorrenza perfetta, rispetto al quale tutti gli altri sono considerati, sostanzialmente, come deviazioni. Ben precisato almeno per quanto riguarda l'offerta e la formazione del prezzo, è stato anche il regime di monopolio. Gli altri, affrontati più o meno profondamente, sono ancora nella fase della formulazione e della ricerca. Essi hanno perciò assai minore importanza nella esposizione critica della teoria dell'equilibrio economico. Per tutti questi motivi non si dedicherà loro più di qualche cenno sommario.

---

(1) Però abbiamo visto nella prima parte del volume che anche le diverse forme e proporzioni della distribuzione del reddito monetario determinano diversi sistemi economici.





### CAPITOLO III.

## LO SCAMBIO NELL'EQUILIBRIO DI LIBERA CONCORRENZA

---

#### § 1. — *Il principio scambista.*

1. — Si è già detto che uno dei presupposti fondamentali della teoria classica dell'equilibrio economico è l'esistenza di un mercato e lo svolgersi in esso dello scambio. Per delineare l'equilibrio è quindi necessario partire dall'esame dei fenomeni di scambio. Del resto, la scienza economica classica riduce tutti i valori a dei rapporti di scambio, cioè ai rapporti fra beni chiesti ed offerti, e quindi fra il dare e l'avere. Tutto quello che nel mondo sociale si può trovare al di fuori di questo rapporto, come una premessa o un superamento di esso, non interessa l'equilibrio economico.

Si ignora quindi quel particolare equilibrio delle forze che si può avere nell'economia naturale, quando cioè tutti i fattori della produzione sono impiegati completamente per la soddisfazione diretta e immediata di tutti i bisogni, come si è visto nella introduzione storica. In questo sistema naturale l'equilibrio avviene, invece che tra la domanda e l'offerta, fra il prodotto del lavoro orientato dai bisogni e i bisogni stessi, e lo si può considerare raggiunto quando tutta l'energia umana viene impiegata per il massimo soddisfacimento dei bisogni. In questo caso è dominante il valore umano, sulla base di una corrispondenza immediata fra bene e bisogno. Il lavoro non ha la necessità del tramite monetario e della convenienza monetaria

aziendale per essere impiegato, nè occorre un potere d'acquisto monetario per giungere al soddisfacimento di un bisogno; l'uno e l'altro si manifestano nella vita economica senza un intermediario finanziario, che possa determinarne i limiti di consistenza sul mercato dei valori di scambio. Cioè, nel caso dell'economia naturale, sono le forze umane individuali che entrano in gioco per la composizione dell'equilibrio: da un lato il bisogno, considerato nella sua caratteristica di elemento psico-fisiologico negativo; e dall'altro il bene, elemento economico positivo, prodotto da un determinato lavoro, che determina solitamente un consumo di energia umana. Tra queste due forze l'equilibrio avviene sul piano individuale, indipendentemente dal fatto che esista o meno uno scambio di beni tra gli individui, e quindi anche indipendentemente dall'esistenza di un « mezzo di scambio » finanziario.

Parimenti ignorata dall'economia liberale, è, d'altro canto, la possibilità di esistenza di un equilibrio superatore dei puri rapporti individuali, e più precisamente di un equilibrio a carattere sociale. Di questa forma d'equilibrio, in cui non si rinnegano, ma si potenziano i valori di scambio, tratteremo lungamente più avanti. Tuttavia è bene notare fin d'ora che in tal caso le forze prese in considerazione sono forze sociali, valutabili socialmente, le quali si accostano e si equilibrano in seno al gruppo politico e secondo valutazioni di carattere politico. Lo scambio compare in questo equilibrio come una condizione, a fianco di quella dell'uso, ma non come l'unica condizione e tanto meno come una condizione strettamente indispensabile. In sostanza, l'equilibrio sarà dato da una corrispondenza degli elementi economici positivi esistenti nell'ambito della Nazione, gerarchicamente disposti e valutati in lavoro, alla gerarchia degli elementi negativi. Tale corrispondenza avverrà generalmente per mezzo dello scambio, al di dentro e al di fuori del ciclo monetario automatico, ma in qualche caso anche nell'ambito individuale, e, in altri casi ancora, mediante un rapporto interindividuale che trova la sua base, invece che nello scambio libero, nella diretta azione dello Stato. E alla sua base

si troverà, non il semplice valore d'uso individuale o il valore commerciale (finanziario), bensì il valore sociale, determinato politicamente.

Solo nella limitata concezione neo-classica si considera quindi lo scambio come una condizione essenziale dell'equilibrio economico, da cui trae origine la dottrina dell'equilibrio (1).

2. — Lo scambio è infatti, secondo questa teoria, l'atto in cui si realizza il gioco delle forze economiche del mercato per raggiungere la posizione di equilibrio. Tutta l'economia si riduce, — quando diviene fenomeno interindividuale, — a dei rapporti di scambio, che si possono considerare fondamentalmente identici.

Ma delle necessità costruttive (si potrebbe dire addirittura didattiche) hanno fatto sì, che in questa serie di fenomeni basati tutti sul presupposto dello scambio, si distinguessero dei gruppi, delle categorie, a cui si è data, se non una sistemazione autonoma, per lo meno una particolare formulazione. In concreto, si distinguono due tipi fondamentali di scambio, che hanno aspetti diversi e diversi sviluppi: lo scambio di beni di consumo, che è in fondo l'aspetto conclusivo di ogni attività economica, e lo scambio di mezzi produttivi, che è necessario per il raggiungimento della produzione.

Si è cioè ammessa, in sede teorica, una distinzione tra i fenomeni propri dello scambio e quelli della produzione. E, portando questi fenomeni sul piano dell'equilibrio, si è giunti a parlare di un equilibrio del mercato dei beni di consumo (equilibrio del consumo), di un equilibrio del mercato dei mezzi di produzione (equilibrio della produzione), e di un equilibrio gene-

---

(1) Afferma appunto l'Amoroso: « La parte centrale della dottrina dell'equilibrio consiste nella spiegazione del processo di formazione dei prezzi. Nella sua forma più semplice siffatto processo appare come equilibrio fra domanda ed offerta. Domanda e offerta indicano, rispettivamente, quanto di una data merce o servizio il mercato compra o vende ad un determinato prezzo » (Cfr. AMOROSO, *Principii di economia corporativa*, op. cit., pag. 111).

rale, che comprende insieme lo scambio e il processo produttivo, in cui gli equilibri parziali vengono a integrarsi (1).

Negli equilibri parziali entrano in gioco elementi diversi che, pur soggiacendo alla comune legge della domanda e dell'offerta e alle sue conseguenze, hanno una propria peculiare fisionomia: nella produzione si presentano il lavoro, il capitale, le energie naturali; e nello scambio si presentano i beni di consumo, il potere d'acquisto in relazione ai bisogni individuali, ecc.

Tra produzione e consumo, così distinti, esistono dei legami strettissimi che sono dati essenzialmente dalla mutua e continua interdipendenza fra l'una e l'altra specie di fenomeni. Per esempio, con l'equilibrio della produzione si determina il costo delle merci e la quantità di esse prodotta in un determinato momento, e quindi agisce sull'offerta di beni; mentre, d'altra parte, con la domanda, o meglio con il prezzo del prodotto finito, si provoca un incremento od una contrazione della produzione, e quindi si modifica la domanda dei mezzi produttivi, la loro combinazione, e in genere tutto l'equilibrio nel settore della produzione.

Accanto a questi due tipi di fenomeni, astrattamente fissati, ne esistono anche degli altri, che potremmo dire intermedi, che sarebbe pure necessario prendere in considerazione. Il processo produttivo è talora lungo e complesso: prima di arrivare al prodotto finito si attraversano degli stadi intermedi, in cui compaiono i cosiddetti prodotti intermedi: risultato di un processo produttivo e insieme mezzi per una ulteriore produzione. Nella realtà, la distinzione astratta fra produzione e scambio si rinnova indefinitamente: anche il lavoro differenziato è frutto di una produzione (l'educazione professionale), e quindi può rientrare nella categoria dei beni intermedi. In questo campo si potrebbe esemplificare all'infinito, fino al punto di negare che una distinzione fra le due classi di fenomeni abbia un valore sostanziale. Però, nonostante il suo carattere astratto ed ipotetico, essa è di non indifferente utilità pratica, in quanto permette di con-

---

(1) Per la teoria dell'equilibrio generale cfr. WALRAS e PARETO, e per quella degli equilibri parziali cfr. MARSHALL e PANTALEONI, ecc.

siderare alcune diversità esistenti tra i vari fenomeni economici.

È questo il motivo per cui la distinzione viene generalmente accettata dai teorici dell'equilibrio. I quali, d'altra parte, rendendosi conto ad un certo momento della maggiore complessità presentata dal mondo economico, coordinano tutti questi problemi secondari, come i principali, sul piano dello scambio. Per qualsiasi bene economico, sia esso un elemento naturale come le materie prime, o un prodotto intermedio, o un bene di consumo, si può avere un equilibrio in termini di scambio, sulla base della legge della domanda e dell'offerta.

3. — In questa esposizione critica delle teorie dell'equilibrio (che ci servirà, attraverso i risultati che implicitamente ne derivano, a definire gli elementi su cui basare la nostra costruzione), cominceremo con l'esame dello scambio dei beni di consumo, per poi estendere anche allo scambio dei fattori produttivi i risultati cui saremo giunti, precisando le eventuali differenze, per tracciare infine un quadro delle interferenze fra i due gruppi di fenomeni, e cioè una sintesi dell'equilibrio economico generale.

Gli elementi che costituiscono lo scambio assumono due espressioni: la *domanda* e l'*offerta*; il loro rapporto (espresso in moneta) dicesi *prezzo*. Il problema dell'equilibrio diventa perciò, nel libero regime di scambio, il problema del prezzo d'equilibrio.

Teoricamente, perchè avvenga lo scambio occorre soltanto che esista la disponibilità sul mercato di un determinato bene (e cioè l'offerta di questo bene) e, di fronte ad essa, la richiesta di quel particolare bene (e cioè la domanda), essa pure presente, nello stesso momento dell'offerta, sul mercato. Allora il bene passerà dall'offerente al domandante, e si verificherà lo scambio. Ma, in una economia basata sui semplici valori di scambio, e sugli elementi finanziari che li rappresentano, perchè effettivamente avvenga lo scambio non basta che confluiscano sul mercato l'offerta e la domanda corrispondente. Bisogna che intervenga con la domanda anche un altro elemento, che si con-

sidera un po' come il catalizzatore: l'elemento finanziario, il potere d'acquisto.

La domanda infatti non ha senso sul mercato, agli effetti dello scambio, se essa non è contemporaneamente una nuova offerta di merce o, in generale, di moneta da dare in cambio del bene che si chiede. È ovvio infatti che, ammesso che l'economia si basa soltanto sui valori di scambio e lo scambio sulla utilità individuale, all'offerta della merce debba corrispondere sul mercato, non il puro bisogno di essa, che sarebbe senza rilevanza, ma il bisogno accompagnato da una nuova offerta; ossia da un'altra merce, che abbia a sua volta una domanda sul mercato, da parte degli offerenti della prima o di altri a cui questi la possono alla loro volta offrire (baratto), o di un mezzo comune e universale di scambio, quale può essere la moneta (vendita). In tal modo, più che di domanda e d'offerta, si può parlare di offerta di un bene da una parte e di offerta di potere d'acquisto (moneta o un altro bene) dall'altra. Lo scambio sorge da questa duplice offerta, unita ad una duplice domanda: quella di potere d'acquisto da parte di chi offre il bene, e quella del bene da parte di chi offre potere d'acquisto. Si può dire quindi che la domanda e l'offerta, che appaiono sul mercato e giocano nello scambio, sono condizionate dall'esistenza o meno di un determinato potere d'acquisto, che possa essere ceduto dalla domanda in corrispettivo del bene offerto.

Per maggiore semplificazione però, trascurando la domanda e l'offerta di potere d'acquisto, ci si contenta di chiamare offerta, l'offerta di beni, domanda, la domanda di beni, che è contemporaneamente — e di ciò bisogna tener conto nei successivi sviluppi, anche se lo si trascuri nella definizione, — offerta di potere d'acquisto.

Il punto d'incontro della domanda con l'offerta, e cioè il punto di equilibrio — stabile o instabile che sia — del mercato, è dato dal prezzo. Esamineremo qui rapidamente quali siano, secondo la concezione economica classica, le leggi che reggono la domanda e l'offerta di beni in regime di libera concorrenza perfetta e come, di conseguenza, si formi il prezzo, e cioè si determini il punto di equilibrio.



## § 2. — La domanda.

1. — La domanda di un bene è originata, per il singolo individuo, dalla utilità diretta o indiretta che egli attribuisce a quel determinato bene, cioè dalla maggiore o minore capacità che il bene stesso ha di soddisfare — direttamente o indirettamente — un bisogno individuale. Secondo una rigorosa teoria dell'utilità, anzi, ogni domanda dovrebbe riferirsi ai bisogni e ai desideri che vengono sentiti ed espressi dai singoli individui. Ma è ovvio che, rimanendo a questa concezione, sarebbe impossibile parlare di una teoria dell'equilibrio, in quanto ogni composizione di forze si ridurrebbe al piano psicologico (o psicofisiologico) individuale. Il passaggio da questo piano ad una visione dell'economia come fenomeno interindividuale sarebbe, se non teoricamente impossibile, certo assai difficile. Perciò le varie utilità individuali di un bene, cioè le varie domande individuali, non compaiono sul mercato isolate, considerate ciascuna a sè, come sarebbe conseguenza logica di una teoria rigidamente individualistica: esse si sommano tra di loro in modo da costituire un complesso unitario di domande che si chiama generalmente la *domanda del bene sul mercato* (1).

L'economia classica non ha mai chiarito in modo soddisfacente come si formi una domanda sul mercato, cioè una domanda generale di un bene da parte degli scambisti, attraverso la somma delle domande individuali determinate dall'utilità economica che per i vari individui ha quel particolare bene (2). In realtà, per quanto sia evidente, dopo ciò che si è detto, la necessità del passaggio della domanda individuale alla domanda del mercato, questa non è determinabile in una teoria economica soggettiva, per-

---

(1) Il Barone afferma: « La domanda complessiva della merce è la somma delle domande individuali » (Cfr. BARONE, *op. cit.* pag. 6).

(2) « La linea della domanda — nella dottrina classica — rappresenta l'insieme delle posizioni accessibili *pro tempore* ai compratori ». AMOROSO, *Contributo alla teoria matematica della dinamica economica*, Nuova Collana di Economisti, Vol. V, U. T. E. T., 1932, pag. 422.

chè occorrerebbe poter stabilire dei rapporti tra gli individui portatori di domande uguali od analoghe.

Alcuni studiosi, che si può ritenere facciano capo al Walras, si disinteressarono senz'altro dell'esistenza o meno di una domanda del mercato di un dato bene, e costruirono la teoria dell'equilibrio partendo dal dato dell'utilità, e quindi della domanda individuale (1). Le varie equazioni walrasiane dello scambio, della produzione, della capitalizzazione nascono e si svolgono indipendentemente dalla considerazione di una domanda extraindividuale di mercato (2). In esse, il fenomeno della domanda individuale viene senz'altro generalizzato fino ad essere considerato fenomeno abbracciante tutto il mercato e svolgentesi dovunque con identico processo. Non vi sarebbe differenza fra i principi e le leggi che reggono la domanda e l'offerta che avvengono tra due particolari individui e quelli che reggono la domanda e l'offerta fra tutti i produttori e tutti i consumatori (3). Ma è evidente che questo sforzo di astrazione in senso soggettivistico può portare soltanto ad una primissima configurazione del reale fenomeno economico perchè così non si possono spiegare, se non in parte, vari aspetti del mercato.

In ogni caso è certo che, se anche le leggi che reggono la domanda individuale e quella collettiva fossero le stesse, lo sviluppo dei due tipi di domanda rimarrebbe profondamente di-

---

(1) Il Walras delinea così il problema della curva di domanda: « Essendo date due merci (A) e (B), e l'utilità di ciascuna di queste due merci per ciascuno dei contraenti, non che la quantità di ciascuna di esse posseduta da ciascuno dei portatori, determinare le curve di domanda ». Cfr. WALRAS, *Teoria matematica della ricchezza sociale*, in *Biblioteca dell'Economista*, Serie III, vol. II, cit., pag. 1303.

(2) Cfr. WALRAS, *op. cit.*, pag. 1314 e segg.

(3) Il Walras, nella sua definizione analitica dello scambio, rileva che: « Lo scambio di due merci fra loro, sopra un mercato retto dalla libera concorrenza, è una operazione per la quale tutti i portatori dell'una o dell'altra merce ottengono la più grande soddisfazione dei loro bisogni conciliabile con questa condizione di dare della merce che vendono e di ricevere della merce che comprano in una proporzione comune ed identica » (Cfr. LEONE WALRAS, *Teoria matematica della ricchezza sociale*, cit., pag. 1306).

verso; e, quando ci si volesse accostare alla realtà economica, occorrerebbe prendere in esame il complesso delle domande individuali, e non una sola di esse, arbitrariamente tipizzata. Non si può evitare del tutto il problema della diversità delle curve, perchè si dovrebbe supporre che la domanda individuale in concorrenza non trovi ostacoli o forze deviatrici nelle altre domande individuali che, contemporaneamente alla sua, si presentano sul mercato. È ovvio infatti che, se per un individuo il bene  $A$ , esistente sul mercato in quantità  $a$ , offre una utilità  $x$ , proporzionata al potere d'acquisto, mentre per gli altri individui che contemporaneamente formulano la domanda dello stesso bene, esso presenta una utilità  $x + y$ , la sua domanda individuale può essere soddisfatta soltanto se la domanda di coloro per cui il bene  $A$  presenta un'utilità maggiore non assorbe del tutto la quantità  $a$  esistente sul mercato. In questo caso, come in tanti altri, l'esistenza di una domanda complessiva del mercato dovrà essere ripresa in esame.

Per tutti quegli economisti che hanno voluto dare una costruzione meno ipotetica dell'equilibrio economico (in particolare per la nuova scuola viennese) il problema della formazione di una domanda del mercato è problema essenziale. Si chiede perciò che cosa sia questa domanda complessiva, e in quali rapporti essa si trovi con la domanda individuale, definita come si è visto. Non si tratta di una domanda nuova, determinata dalla utilità del bene relativamente ai bisogni della collettività, perchè si nega l'esistenza di una collettività come unità a sè stante e dotata di particolari bisogni e forme di valutazione. Alcuni la fanno coincidere quindi con la somma delle utilità individuali. Ma come si calcola tale somma? Occorre osservare prima di tutto che le utilità, individuali o meno, essendo dei fenomeni puramente subiettivi e psicologici, non sono passibili di misurazione, come bene osservava il Pareto (1). E se la misurazione delle singole utilità e delle singole domande è impossibile, come, e secondo quale criterio, si può risolvere il problema — per noi tanto

(1) Cfr. PARETO, *Manuale*, cit., pag. 61.

importante — della determinazione di una domanda complessiva? D'altra parte, se anche fosse possibile determinare, almeno con una certa approssimazione, i caratteri quantitativi e qualitativi delle singole domande, come riportare queste domande su un piano comune, che permetta la loro composizione in unità? La diversità delle singole domande si basa, proprio secondo i canoni di detta scuola, sul dato psicologico, ed è quindi, oltre e più che quantitativa, una divergenza qualitativa. Non si tratterebbe cioè di fare una semplice somma algebrica, ma una somma di quantità fra loro eterogenee; il che è considerato impossibile. È noto che accanto alla quantità di bene domandato, ogni domanda presenta delle altre caratteristiche, quali la maggiore o minore elasticità, la possibilità di ripartizione nel tempo, eccetera, per le quali è impossibile trovare un comune denominatore. Ci si trova quindi di fronte a un problema insolubile, che rischia di ostacolare l'ulteriore costruzione.

Per uscirne, si ricorre di nuovo ad un'astrazione. La domanda complessiva non è nè sintesi, nè somma delle domande individuali, ma soltanto un concetto astratto, che esprime, secondo la definizione dell'Amoroso una « sintesi di fatti virtuali, che la nostra intelligenza giudica teoricamente possibili » (1). Si vede cioè che di fatto esiste, per ogni bene, una determinata domanda complessiva; e allora, trascurando le relazioni che debbono intercorrere tra l'utilità individuale e la domanda del mercato, si ipotizza quest'ultima come un dato su cui costruire l'equilibrio economico, dato costituito da una serie di possibilità, teoricamente tutte realizzabili. Perciò la domanda del mercato non è nè, come si è detto, una sintesi o una somma delle domande individuali attuali, nè una curva storica o statistica del fabbisogno quale si è presentato nel tempo. Ma è soltanto una determinazione ipotetica e astratta di quella che può essere, in un determinato momento, la richiesta di un bene.

La domanda del mercato così concepita potrebbe trovare una base di fatto qualora la si ricollegasse col concetto di fab-

(1) Cfr. AMOROSO, *Principii di economica*, cit., pag. 112.

bisogno, quale storicamente si determina in un dato mercato e in un dato tempo. Ma, nell'economia individualistica liberale, a questo collegamento non si giunge; e perciò la teoria della domanda complessiva rimane un concetto puramente astratto di forze virtuali, un «insieme di possibili». Essa serve soprattutto, nella costruzione dell'equilibrio, a sostituire alle innumerevoli incognite date dal numero indefinito di domande individuali di un bene, una incognita unica, formata dalla domanda del mercato, e nascente dal complesso di tutte le utilità singole: essa serve quindi a semplificare il sistema di equazioni che ci dà l'equilibrio.

2. — Si ammette quindi che, per ogni bene, esista sul mercato una determinata domanda, espressione di tutte le domande individuali — che in essa vengono assorbite — la quale ci dà in un certo senso l'utilità del bene, non rispetto ai bisogni singoli, ma rispetto al fabbisogno del mercato considerato nel suo complesso.

Dato questo carattere della domanda del mercato, il suo sviluppo sarà simile a quello che abbiamo visto per la domanda nascente dalla utilità individuale. Cioè, anche alla domanda del mercato si potrà applicare la legge della decrescenza dell'utilità, di cui si è parlato nella prima parte del volume. Ciò significa che l'intensità della domanda non è costante per qualsiasi quantità di uno stesso bene: essa sarà massima per una quantità piccolissima, e poi verrà diminuendo coll'aumentare del volume del bene che si considera. Quando il bene è presente in quantità illimitata, dal punto di vista dell'equilibrio del mercato, la domanda non viene più presa in considerazione.

Come agisca questa legge nel caso delle utilità individuali, è già stato esaminato. Essa del resto corrisponde ad un principio psicologico comunemente accettato, per cui la ripetizione di uno stesso atto di soddisfacimento d'un bisogno produce un effetto progressivamente minore. Ma qui interessa osservare che tale legge, per quanto sorga da un'esperienza psicologica individuale, viene trasportata anche sul piano della domanda complessiva di un bene. Anche se si ammettesse che il fabbisogno

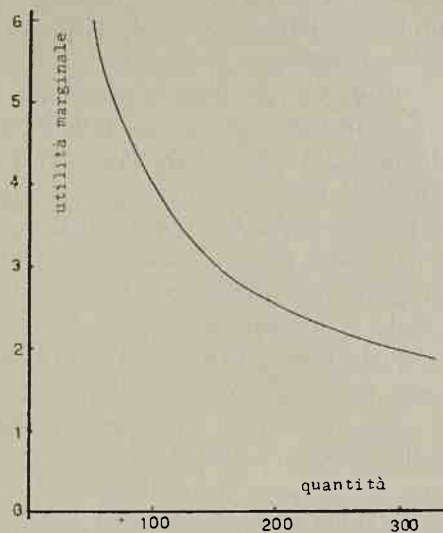
complessivo assoluto di un mercato potesse restare invariato con il diminuire o l'aumentare della quantità di bene atta a soddisfarlo, si avrebbe ugualmente una espansione o contrazione della richiesta relativa al bene, perchè quanto più aumenta la disponibilità di esso tanto meno intensa si fa la relativa richiesta, che, nella stessa sfera, perde d'intensità con la ripetizione dello stesso atto di soddisfacimento, e quindi la richiesta si allarga a sfere in cui il bisogno è meno sentito. Ossia — dato che la richiesta può essere misurata solo in questo modo — tanto meno grande è il sacrificio che l'insieme dei consumatori è disposto a fare per ottenere successive unità del crescente bene in parola. Si consideri che, se è presente sul mercato solo una piccola quantità del bene  $A$ , esso sarà ricercato da tutti coloro per cui esso è economicamente utile, e anzitutto da coloro per cui esso ha una utilità massima  $z$ ; se ne è disponibile una quantità  $b$  maggiore, essa sarà a disposizione dei primi, la cui utilità marginale tenderà a ridursi e anche di coloro per cui tale bene ha una minore utilità  $y$ ; e così via. Con l'aumento della quantità disponibile, può essere presa in considerazione anche la domanda dei consumatori per cui il bene ha un'utilità sempre minore, e la cui richiesta è quindi meno forte. Si potrebbe dire che vengono soddisfatte le richieste meno rigide e le meno forti, quelle per soddisfare le quali si è disposti al minor sacrificio. Perciò, nel complesso, con l'aumento del volume della domanda diminuisce la relativa intensità.

Questa decrescenza della domanda complessiva, espressa in valori d'uso (e cioè in termini di utilità individuale) può essere delineata con una curva discendente, come nella figura di pagina seguente.

Nella curva tracciata, che si può dire essere alla base di tutta la teoria della domanda del mercato e quindi, implicitamente, dell'intera teoria dell'equilibrio, occorre osservare che i successivi punti non rappresentano che delle possibilità simultanee, o meglio ogni punto è una *funzione* della domanda rispetto alla quantità, considerata qui come variabile indipendente.



Tenendo conto del carattere virtuale di questa curva, diremo in altre parole che non si può considerare la domanda di mercato di un bene come una grandezza fissa, uguale, in un dato momento, per ogni quantità di bene; bensì essa va posta in relazione con la quantità stessa, in rapporto alla quale la domanda assume diversi valori potenziali. Come per l'utilità individuale si formulò la legge che ogni ulteriore quantità di bene ha una utilità decrescente, fino a diventare negativa, così nel mercato, ad ogni ulteriore quantità di bene la relativa domanda decresce d'intensità; fino a diventare nulla di fronte a ulteriori quantità del bene che non soddisfano più ad alcun bisogno.



Curva della domanda del bene A  
in valori d'uso.

Tutto ciò è vero qualora si consideri la domanda sul mercato e nello scambio, ma non dal punto di vista dei valori di scambio, bensì da quello dei valori d'uso, cioè da quello dell'utilità e della rispondenza al bisogno. Però l'economia liberale a un certo punto esce da questo campo, per limitare la sua indagine ai puri valori di scambio. Ma il punto di partenza è propriamente nella teoria dell'utilità. Perciò abbiamo voluto insistere sulla curva della domanda in relazione ai valori d'uso — che nella teoria dell'equilibrio scompare — per mostrare la linea logica con cui l'economia liberale giunge dalla utilità individuale all'equilibrio economico, e precisare la difficoltà — e talora le contraddizioni — a cui questo processo dà luogo.

3. — Se si vuole quindi costruire una teoria dell'equilibrio sul piano dei valori economici occorre trasformare le considerazioni fatte in termini di valori d'uso in termini di valori di scambio, attraverso cui si può dare una formulazione quantitativa ai problemi dell'economia. È appunto sulla estensione della legge della decrescenza delle utilità, in relazione alla domanda del mercato, che si basano gli economisti per stabilire i rapporti fra domanda e prezzo, e quindi per delineare la curva della domanda in termini di valori di scambio. Fin che si parla di utilità si rimane sempre, più o meno rigidamente, nel campo della psicologia. Per portarci nel campo dell'economia di scambio è necessario porre in rapporto l'utilità di un bene col suo prezzo. Si giunge così, nella teoria economica, al concetto di utilità marginale ponderata — di cui vedremo più avanti le applicazioni — la quale non è altro che l'utilità marginale di un determinato bene posta in rapporto col prezzo del bene stesso.

Per ora, senza affrontare questo problema, si può ritornare sull'osservazione del fatto che ulteriori quantità disponibili di uno stesso bene danno luogo ad una domanda decrescente; e ciò significa che, mentre si è disposti a compiere un grande sacrificio per una quantità piccola di quel bene in rapporto al bisogno, per una quantità maggiore si è disposti a compiere un sacrificio via via decrescente. Mentre, poniamo, un individuo è disposto a dare un'ora di lavoro per avere un pezzo di pane, per il secondo pezzo sarà disposto a sacrificare soltanto un po' meno del suo tempo e della sua attività, per un terzo meno ancora, e così via, fino a che verrà un momento in cui, per un'ulteriore dose di pane, egli non vorrà compiere alcun sacrificio. Riportando tutto questo in termini di potere d'acquisto, si dice che, per una determinata quantità del bene si è disposti a pagare un prezzo assai alto, mentre per quantità successive il prezzo che si è disposti a pagare diminuisce continuamente, sino a diventare nullo. D'altra parte si può osservare che, se il sacrificio è molto grande (oppure il prezzo cospicuo) si acquisterà soltanto quella parte del bene che soddisfa il maggiore bisogno, cioè che ha l'utilità più alta; mentre se il prezzo di-

minuisce si potranno ottenere anche successive altre porzioni del bene, benchè le utilità risultino progressivamente minori.

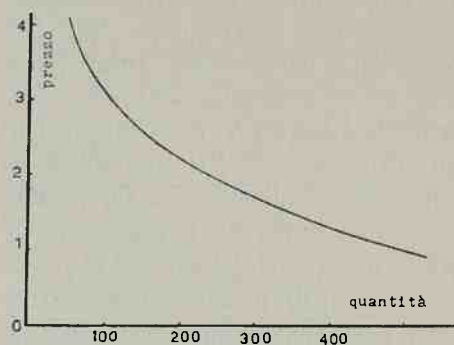
Ciò che si è detto fin qui a proposito dell'utilità individuale, può essere esteso teoricamente, con il processo che già si è visto, anche alla domanda complessiva del mercato. Infatti, nel complesso di tutte le domande di un determinato bene, se ne potranno avere alcune per cui i consumatori sono disposti a pagare un determinato prezzo, altre per cui essi sono disposti a pagare soltanto un prezzo inferiore. Nell'insieme, a un prezzo alto o altissimo sussistono solo alcune domande, e precisamente quelle corrispondenti ad un'utilità massima o ad un elevato potere d'acquisto individuale. Abbassando il prezzo, aumenterà la domanda, sia perchè alcuni dei precedenti compratori saranno disposti ad acquistare una ulteriore porzione del bene benchè abbia per essi una minore utilità, sia perchè acquisterà peso anche la domanda di coloro che non erano disposti a pagare, per insufficiente utilità o per insufficiente potere d'acquisto, il precedente prezzo più elevato. Coll'abbassarsi del prezzo aumenta quindi il numero dei richiedenti e, talvolta, la quantità richiesta da ciascuno di essi. Limiti di questo allargarsi della domanda col decrescere del prezzo sono, è opportuno ripeterlo, la utilità marginale del bene per l'individuo e la relativa quantità di potere d'acquisto disponibile. Appunto per questi limiti la domanda non può aumentare all'infinito, anche nel caso di prezzo zero, perchè i bisogni in base a cui essa si formula (utilità) non sono infiniti, nè infinitamente elastici; nè d'altra parte, anche in caso di grandissima utilità, essa può estendersi oltre i limiti del potere d'acquisto disponibile.

Riferita così la domanda di un bene sul mercato alla sua scambiabilità e rarità, o meglio al prezzo di questo bene, — che sarebbe, in fondo, l'espressione monetaria delle sua scambiabilità e rarità (1) — si viene ad avere una *curva della domanda*, sul piano dei valori di scambio, data da tutti i valori potenziali che la domanda assumerebbe con i diversi prezzi del bene.

---

(1) Cfr. WALRAS, *op. cit.*, pag. 1307 e seg.

Anche tale curva, come quella che si è vista a proposito del rapporto tra domanda in valori d'uso e quantità disponibile del



Curva della domanda del bene A  
in valori di scambio.

bene, è ipotetica, e ha la caratteristica di essere istantanea, e cioè riferita ai possibili valori della domanda, nello stesso istante, in relazione al prezzo che il bene può teoricamente assumere. Essa serve ad esprimere la legge fondamentale della domanda: *la domanda di un bene cresce col diminuire del prezzo e diminuisce col crescere del prezzo* (1).

La curva della domanda avrà andamenti diversi a seconda dei vari mercati, delle varie condizioni dei bisogni e dei beni per cui è formulata, e dei relativi termini finanziari. « La curva può essere più inclinata o più diritta sull'asse delle ascisse: ciò caratterizza la elasticità della domanda » (2). L'economia classica considera *elastiche* quelle domande che si riducono o allargano fortemente col mutare del prezzo, *rigide* (anelastiche) quelle che si spostano pochissimo, cioè che subiscono meno l'influenza delle variazioni di prezzo. Generi a domanda elastica sono in linea di massima quelli voluttuari, mentre i beni di prima necessità hanno di regola una domanda rigida (3). Si può aggiungere che nessun bene ha domanda perfettamente rigida perchè, se anche fosse possibile concepire un bene ad utilità marginale invaria-

(1) Cfr. G. U. PAPI, *Lezioni di Economia*, vol. I, Cedam, Padova, 1934, pag. 71.

(2) Cfr. SERPIERI, *op. cit.*, pag. 83.

(3) « Quale sarà la elasticità della domanda ? » si chiede Amoroso di fronte ai diversi rapporti, fra la variazione del prezzo e quella del consumo, che si manifestano con lo sviluppo della domanda; e risponde: « La difficoltà si supera osservando che la definizione data definisce la *elasticità media*, per una data varia-

bile, la domanda di esso troverebbe dei limiti nella limitatezza del potere di acquisto, e d'altra parte è raro che una domanda venga annullata dall'aumento del prezzo (prezzo proibitivo). Tutta questa terminologia assume una utilità pratica soltanto quando si consideri l'andamento della domanda come fondato su leggi psico-fisiologiche. Questo andamento, però, non è determinabile che approssimativamente, come « tendenza », anche perchè si possono avere beni i quali passano improvvisamente, per cause che non è sempre facile accertare, da una domanda elastica ad una rigida, o viceversa.

L'andamento della domanda ha particolare importanza per alcuni tipi di beni che sono stati molto accuratamente studiati dagli ultimi seguaci della scuola economica liberale: beni *sucedanei*, beni *congiunti* nell'offerta, beni *complementari*, ecc. Non è qui il caso di ripetere quanto si è detto di queste particolari condizioni dei beni sul mercato. Basterà dire brevemente che, in genere, gli accennati tipi di beni hanno una domanda che presenta caratteristiche speciali: i beni *sucedanei* possono essere considerati, dal punto di vista della domanda, come un bene con diverse qualità e prezzi; i beni *congiunti* vanno considerati insieme, in quanto vengono offerti insieme; i beni *complementari* hanno domande legate fra di loro da una fortissima interdipendenza nell'utilizzazione, ecc. Il che vedremo più particolarmente parlando della domanda dei fattori produttivi, in cui questi tipi di beni hanno assai maggiore importanza che nel campo del consumo.

4. — Abbiamo considerata la domanda di un bene come fenomeno a sè stante, isolata da tutte le altre domande di beni che sul mercato continuamente avvengono e si intrecciano. Ma,

---

zione del prezzo, la quale differisce dall'*elasticità nel punto*, allo stesso modo come la velocità media, in un dato intervallo di tempo, differisce dalla velocità istantanea ». E prosegue ricordando che « Esistono curve di domanda, per cui la elasticità è stessa in ogni punto. Sono dette *curve marshalliane* dal nome dell'autore (Marshall) che per primo le ha considerate ». (Cfr. AMOROSO, *Principii di economia*, op. cit., pag. 113 e seg.).

appunto per questo carattere astratto, si è assai lontani da una visione dell'effettivo andamento del complesso delle domande su un mercato. In altre parole, non è possibile costruire un equilibrio del mercato, anche relativamente a un determinato bene, se prima non si è visto quali siano i rapporti che intercorrono fra la domanda di questo bene e quella di tutti gli altri, cioè se non si considera il mercato nella sua unità. Si giunge in questo modo a quella che si potrebbe chiamare una seconda approssimazione del concetto di domanda del mercato di un bene. L'abbiamo esaminata, in un primo tempo, come riferita ai valori d'uso, e cioè alle utilità individuali; l'abbiamo posta quindi in relazione col prezzo, considerando però ogni domanda come unica, cioè considerando il mercato come limitato alla domanda e all'offerta di un solo bene. Ora vedremo se e come la curva della domanda si modifichi in relazione alle domande degli altri beni, e quindi come si muovono i prezzi in funzione l'uno dell'altro.

Sul piano dei valori d'uso il problema sorgerebbe solo nei riguardi di quelle merci le cui domande si trovano in particolari e ben noti rapporti di interdipendenza, per esempio per i beni complementari. Per la grande maggioranza no, perchè il rapporto fra i bisogni, dell'individuo o del mercato nel suo complesso, e i beni che li soddisfano rimane invariato anche se varia quello fra altri bisogni ed altri beni, cioè alcune domande non mutano anche se mutano altre.

Ma quando si passa ai valori di scambio, che sono gli unici valori ammessi alla formulazione dell'equilibrio individualistico liberale, s'introduce un elemento nuovo, quello finanziario, per cui si pone appunto il problema accennato. Il potere d'acquisto disponibile da un dato individuo, o complessivamente su un dato mercato, giungerà ad un certo momento ad una data dimensione, e quindi dovrà essere ripartito fra diversi beni. Se aumenta la domanda di un bene, deve aumentare anche, necessariamente, il potere d'acquisto erogato per questo bene, e quindi il rimanente potere d'acquisto, quello che dovrà essere erogato per altri beni, diminuirà e verrà diversamente ripartito.



Come avvenga questa nuova ripartizione, si è cercato di precisare con la legge di uguaglianza delle utilità marginali ponderate, studiata dapprima per le scelte individuali e poi applicata alla domanda del mercato.

La legge in parola è formulata dal Barone, in questi semplici termini: «le utilità marginali dei vari prodotti consumati sono proporzionali ai rispettivi prezzi» (1). La si considera cioè una conseguenza del teorema della uguaglianza delle utilità marginali relative all'unità di potere di acquisto erogabile. In questa concezione è il potere d'acquisto che delimita le utilità individuali del bene più che il corrispondente bisogno. Si può ragionare così: se un individuo ha una certa quantità di beni a disposizione, o meglio una certa quantità di reddito monetario da erogare per i diversi beni, lo erogherà in modo tale che l'utilità marginale dei singoli beni consumati sia uguale. Infatti, se egli ha diviso in un primo tempo il suo reddito in modo tale che, poniamo, l'ultima particella del bene *A* da lui acquistata gli dia un'utilità minore dell'ultima particella acquistata del bene *B*, egli provvederà ad erogare una minor parte del suo potere d'acquisto in *A* e una maggiore in *B*. Dato che, sul mercato retto dai valori di scambio, ciascun bene ha un determinato prezzo, il reddito individuale verrà erogato in modo che l'ultima unità di moneta investita in *A* dia la stessa utilità dell'ultima unità di moneta investita in *B*. Ma se, poniamo, il prezzo di *B* è doppio di quello di *A* e, si è detto, l'ultima lira investita in *A* dà la stessa utilità dell'ultima lira investita in *B*, si ha che l'individuo raggiunge la stessa utilità marginale acquistando la quantità  $x$  di *A* con una lira oppure, sempre con una lira, acquistando la quantità  $\frac{1}{2} x$  di *B*, il cui prezzo è doppio. Il che significa che l'utilità della quantità  $x$  di *A* è uguale all'utilità della quantità  $\frac{1}{2} x$  di *B*, e cioè che l'utilità marginale di una unità di *A* è la metà dell'utilità marginale di una unità di *B*, così come il prezzo dell'un bene è la metà di quello dell'altro. Il che si esprime più generalmente col dire

(1) Cfr. BARONE, *op. cit.*, pag. 7.

che l'utilità marginale di un bene è proporzionale al suo prezzo. Non ripetiamo qui la critica di questa teoria, — che ci porterebbe a rilevare che secondo essa le utilità di un bene verrebbero modificate con le variazioni della disponibilità di potere d'acquisto, oltre che con le variazioni dei bisogni, — ma proseguiamo nell'esposizione dei principii.

Quanto si è detto per l'utilità individuale si estende, — nell'economia liberale che ignora le valutazioni sociali dominanti il mercato, — alla domanda del mercato, con un metodo ormai ben noto, per cui sorgono gli stessi problemi, che importano una identica soluzione. Se ne deduce che una modificazione della domanda in relazione al prezzo fa mutare anche la quantità di potere d'acquisto destinata ad un determinato bene. Si avrà quindi o una sottrazione di potere d'acquisto destinato ad altri beni, o un aumento di questo, a seconda del rapporto che si viene a creare per un determinato bene fra domanda (e relativo potere di acquisto) e prezzo. Si hanno cioè due fenomeni inversi e concomitanti: l'aumento o la diminuzione della domanda di un bene produce la modificazione della ripartizione del potere d'acquisto tra esso e gli altri beni, e quindi della domanda di ogni altro bene; l'aumento o la diminuzione del prezzo di un bene, produce la modificazione della domanda di questo, e conseguentemente quella di tutti gli altri beni, in misura maggiore o minore, e quindi del prezzo di ogni bene. Si formulano così le due leggi connesse, della *interdipendenza della domanda* di tutti beni, e della relativa *interdipendenza dei prezzi*. A base di queste leggi si pone quella generale: *l'aumento o la diminuzione del potere d'acquisto destinato ai vari beni determina una modificazione della loro domanda*. E quindi lo spostamento, anche di un solo prezzo, modifica, direttamente o indirettamente, con maggiore o minore profondità, tutti i termini delle domande del mercato, e cioè tutti i termini dell'equilibrio.

Nell'insieme, questa modificazione sarà più o meno sensibile, più o meno rapida, a seconda della natura dei beni, dei rapporti che intercorrono fra le loro domande, delle caratteristiche delle curve delle domande stesse, della maggiore o minore

sensibilità del mercato, dell'ampiezza dello spostamento. Gio-  
cano anche alcuni fenomeni di *vischiosità* che sono stati inda-  
gati ed esposti nella teoria delle crisi e dei cicli economici, che  
non è opportuno riprendere qui.

La legge ora esaminata rappresenta il maggiore sforzo com-  
piuto nel campo dell'equilibrio per costruire una teoria completa  
della domanda, che abbracci i diversi fenomeni del mercato  
nella loro complessità e nella loro interdipendenza. E si può  
notare che, — a parte la possibilità che si abbia un muta-  
mento della curva della domanda, in relazione al mutamento del  
prezzo, senza che questo provochi sul mercato degli spostamenti  
del potere d'acquisto da una domanda all'altra (quando il po-  
tere d'acquisto complessivo destinato ad un bene rimane lo  
stesso coll'aumentare o il diminuire del prezzo e quindi lo spo-  
starsi della domanda), — essa appare, *se riferita ad un sistema  
di semplici valori di scambio*, accettabile. Si basa però, occorre  
tenerlo presente, su due presupposti: quello dell'assoluta libertà  
individuale delle scelte, che avvengono secondo l'esclusivo cri-  
terio della utilità individuale, e quello della prevalente funzione  
attribuita, nella determinazione della domanda, al potere di  
acquisto relativo al sistema degli elementi finanziari.

5. — Tanto la legge che abbiamo ora esaminata, quanto  
quella che regge la curva della domanda dei beni (legge del-  
l'aumento della domanda col decrescere del prezzo), implicano una  
premessa importantissima su cui si basa, in sostanza, l'intera  
teoria della domanda di beni in regime liberale: *sul mercato  
dei valori di scambio, la domanda è relativa al potere d'acquisto  
disponibile*. Una domanda cui non corrisponda potere d'acqui-  
sto, anche se nascente da reali bisogni umani in corrispondenza  
a beni disponibili sul mercato, (cioè da una effettiva *utilità*),  
non acquista rilevanza economica. Senza potere d'acquisto, il  
bisogno non diviene domanda.

D'altro lato, il potere d'acquisto determina, oltre che la  
possibilità di esistenza, anche i limiti di ogni domanda di beni;  
su di esso si basano le leggi riguardanti l'andamento delle curve.

*Sull'esistenza di un potere d'acquisto limitato si basa quindi la legge della decrescenza della domanda con l'aumento del prezzo, oltre che su di un fenomeno psicologico.* Sul potere d'acquisto, e sulla possibilità di mutargli destinazione, si basa pure, come si è visto, la legge dell'interdipendenza delle domande.

In un sistema economico basato sui valori di scambio, come quello che veniamo considerando, l'elemento finanziario domina, dirige e controlla sia l'elemento economico che il bisogno umano. Perciò, come si è detto, *sul mercato, a un certo momento, il bisogno di beni scompare e si tiene conto solo del potere d'acquisto applicato a determinati beni*, secondo cui si regola la direzione e il limite dell'offerta.

### § 3. — L'offerta.

1. — Si può definire l'offerta come l'insieme dei beni disponibili sul mercato. Questa definizione però ha bisogno di essere precisata e limitata, per poter rientrare negli schemi della dottrina classica.

Anzitutto, quando si parla di offerta di beni si intende richiamare quella concezione di *bene economico* che abbiamo visto essere accettata comunemente dalla scienza classica e di cui si è parlato altrove. Perciò i beni che possono essere oggetto d'offerta non saranno tutti quegli elementi, materiali o immateriali, rari o largamente disponibili, naturali o prodotti dall'opera dell'uomo, che possono soddisfare un bisogno, cioè che corrispondono ad una domanda effettiva; bensì solo quegli elementi che esistono in quantità limitata, e che possono essere oggetto d'appropriazione da parte dell'uomo. Si viene a creare così una prima limitazione che, dal concetto dell'offerta, si ripercuote su quello della domanda. Se infatti non tutti gli elementi che corrispondono ad una utilità e che soddisfano un bisogno possono essere oggetto d'offerta (per esempio, non si può offrire l'acqua del fiume), è evidente che ci sono alcuni bisogni umani, e quindi alcune domande naturali, che non appariranno sul mercato proprio per questo motivo: e precisamente le domande dei beni

esistenti in quantità non limitata. Il criterio discriminatore sarà anche questa volta quello finanziario del potere d'acquisto: quei beni il cui possesso non richiede una erogazione di potere di acquisto non vengono considerati sul mercato, in quanto non esiste per essi un prezzo; non faranno cioè parte dell'offerta, e la loro domanda, di conseguenza, non sarà domanda di mercato.

La distinzione che si è voluta fare fra beni materiali e beni immateriali (o servizi), per quanto riguardo l'offerta e quindi l'equilibrio non ha qui molta rilevanza. Si ha allo stesso modo offerta di un bene ed offerta di un servizio, e l'una e l'altra rispondono alle stesse necessità e obbediscono alle stesse leggi. Vedremo poi che l'offerta di servizi, e in particolar modo quell'offerta di servizi indifferenziati, quale è l'offerta di lavoro (il lavoro è infatti, per la teoria in esame, una merce al pari di tutte le altre) avrà una disciplina speciale per quanto riguarda la formazione e la determinazione del costo. Ma il meccanismo dell'offerta e della formazione del prezzo è teoricamente identico in tutti i casi.

Particolare interesse presenta l'offerta di alcune materie prime, o in genere dei beni già esistenti in natura e non prodotti dall'uomo; perchè per essi non esistendo un costo, e quindi non potendo determinare su di esso una rigorosa curva dell'offerta, non sarebbe possibile parlare di offerta vera e propria. Il problema, che pure presenta un interesse teorico non indifferente, in quanto ci permette di vedere addentro nel meccanismo del sistema dell'offerta, è stato poco studiato, perchè è sembrato di scarsa importanza. Tuttavia, in base alle leggi dell'offerta, e particolarmente a quella legge, caratteristica del regime di libera concorrenza perfetta, per cui il prezzo di un bene tende ad adeguarsi al suo costo di produzione, si dovrebbe concludere che i beni naturali, qualora siano disponibili senza alcun costo, o di estrazione, o di trasporto o altro, non dovrebbero avere prezzo e quindi non dovrebbero essere considerati nella formazione dell'equilibrio; per essi l'offerta si considererebbe inesistente. Perciò, se il bene naturale non viene fatto proprio da un'azienda e da



essa collocato sul mercato, non si potrà parlare di offerta, ma soltanto di disponibilità del bene. L'offerta di un bene vale solo quando un'azienda si sia impadronita del bene stesso, cioè quando essa, agli effetti del mercato, lo produca.

Nel concetto classico d'offerta entrano perciò degli elementi estranei alla semplice disponibilità del bene sul mercato: il concetto della pertinenza a un individuo o ad un'azienda, quello della produzione, diretta o indiretta, e, principalissimo, quello dell'esistenza di un costo e di un prezzo. Possiamo quindi precisare il concetto d'offerta dicendo che in essa rientrano tutti i beni disponibili sul mercato, in quanto siano offerti da qualcuno e in quanto abbiano un costo e un prezzo (1).

Appaiono cioè anche qui le caratteristiche essenziali della concezione economica della scuola liberale: la riduzione dei beni offerti a quelli che assumono valori di scambio, per cui non rientrano nell'offerta quei beni che rispondono solo a un valore di uso o a un valore sociale. E, alla base di tutto, si ha il predominio finanziario, che riduce ai termini di costo monetario e di prezzo gli elementi dell'offerta.

2. — Definito ciò che si deve intendere quando si parla di offerta, occorre vedere sommariamente le leggi che la regolano, per poi passare all'esame del rapporto fra domanda ed offerta, in cui, secondo l'economia neo-classica, consiste l'equilibrio del mercato. Per il momento non ci occupiamo del modo con cui il bene viene prodotto, cioè della combinazione dei fattori produttivi, perchè essa non influisce che indirettamente sullo scambio e costituisce quella parte dell'equilibrio che va sotto il nome di « produzione ». Si può osservare tuttavia che l'offerta interessa

---

(1) Fra le numerose definizioni, una delle più chiare è quella del Benini: « Dicesi « offerta » di un bene economico la quantità portata sul mercato per la vendita a prezzi tali, che tutta dovrebbe essersi secondo le previsioni dell'offerente e il suo tornaconto ».

« La legge dell'offerta è l'ordine, secondo il quale il produttore regola la quantità da esporre sul mercato, col variare dei costi e col variare dei prezzi ». (Cfr. R. BENINI, *Lezioni di economia politica*, Ed. Zanichelli, Bologna, 1936, pag. 157).



non soltanto come offerta di prodotti finiti, ma anche come offerta dei mezzi di produzione, cioè degli elementi che poi si combineranno per dare il prodotto; ma i principî su cui essa si basa, e lo stesso criterio di determinazione del suo concetto, non mutano.

Il modo con cui avviene l'offerta è profondamente diverso nei vari sistemi economici. Si può dire anzi che, mentre la curva della domanda viene considerata essenzialmente immutabile, — perchè nascente dal potere d'acquisto relativo alla utilità di un determinato bene, la quale non muta col mutare del regime economico, — quella che si considera variabile, e la cui diversa forma serve a definire il particolare regime economico cui ci si riferisce, è la curva dell'offerta. Nel regime in esame, di libera concorrenza perfetta, si dà per ipotesi che l'offerta avvenga liberamente, in concorrenza fra più imprese, sulla base del rapporto monetario dell'offerta con la domanda. Teoricamente si ammette una sola limitazione fondamentale per la libera offerta: quella determinata dal costo di produzione. Si offre cioè un bene fino a quando il suo costo monetario di produzione non superi il prezzo a cui la quantità del bene prodotto può trovare acquirenti. È questo un concetto che chiariremo più avanti. Fin d'ora si può dire che detta limitazione nasce dal costo di produzione (non si può offrire un bene il cui costo monetario di produzione sia superiore a un certo limite) e si concreta nel rapporto tra costo e domanda.

Ma il costo di un bene non è riducibile al solo elemento finanziario, che rappresenta i fattori reali consumati. Esso è, prima di tutto, un complesso di elementi economici: esiste cioè, accanto al costo monetario di un certo bene, il suo costo economico, dato dall'insieme dei beni consumati e delle energie impiegate per produrlo. In termini di valori d'uso (o di valori sociali) si dovrebbe ammettere una limitazione all'offerta nascente dall'esistenza di un costo di produzione in lavoro, capitale ed elementi naturali. È ovvio infatti che, in un sistema basato sui valori d'uso, conviene produrre un bene soltanto fino a che il valore del bene prodotto può essere superiore al valore

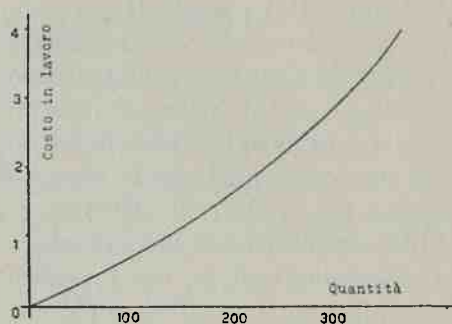
dei beni consumati e delle energie impiegate per produrlo. In altre parole si potrebbe dire che si ha offerta soltanto fino a quando la soddisfazione dei bisogni a cui il bene dà luogo è superiore od uguale al consumo di beni e di energie umane che la produzione del bene richiede. O, se si vuole stabilire un rapporto tra l'offerta dei vari beni, fino a che i fattori della produzione di un determinato bene non possono essere impiegati per soddisfare ad un bisogno maggiore, o più vasto, o più universalmente sentito, o (qualora nel sistema dei valori d'uso si introduca la valutazione sociale) gerarchicamente superiore.

Si ha così che, in termini di valori d'uso, l'offerta di un bene dipende dalla soddisfazione di bisogni che esso può dare ed è limitata dal dispendio di energie che la sua produzione implica, cioè dal suo costo economico. Esiste quindi un rapporto tra il soddisfacimento dei bisogni cui il bene dà luogo ed il dispendio di energie che lo produce. In questo rapporto si può notare che i bisogni da soddisfare diminuiscono, generalmente, di intensità e di importanza ad ogni successiva quantità di bene che è loro offerta. Se una quantità  $a$  del bene  $A$  è destinata a soddisfare dei bisogni  $x$  di una particolare intensità, importanza, estensione, una quantità  $a + a$  dello stesso bene soddisferà ai bisogni  $x + y$ , ma  $y$  sarà minore di  $x$ , perchè verranno ad essere presi in considerazione dei bisogni di minore grado, cioè sentiti in modo meno urgente (siano essi i bisogni di un individuo che decrescono d'intensità e d'urgenza con l'aumento della quantità del bene a sua disposizione, siano quelli di classi di consumatori per cui hanno minore importanza, siano bisogni prospettivi e non più presenti, ecc.). Per esempio, supponiamo che 1000 quintali di pane bastino a sfamare la popolazione di un città; se ne offriamo 1500 si avrà gente, per cui un pane bastava, che ne comprerà due, altri che ne metteranno da parte per l'in domani, o che se ne serviranno per fare le tartine per il tè, altri ancora che ne daranno al cane: la maggiore quantità offerta servirà cioè a soddisfare bisogni minori. I bisogni marginali soddisfatti nel primo caso saranno indubbiamente superiori a quelli soddisfatti nel secondo.

D'altra parte il costo economico, che si può ridurre teoricamente ad un *costo in lavoro* (cioè al consumo di energie umane produttive e di beni già prodotti dal lavoro) può rimanere costante o decrescere o aumentare per ogni ulteriore quantità di prodotto, secondo leggi che vedremo più avanti. Ma oltre a considerare il costo di un solo bene, si può tener conto degli altri impieghi (cioè delle altre possibilità di soddisfare un bisogno) che possono avere i fattori produttivi consumati per esso. Allargando così l'indagine appare evidente che, se diminuisce l'importanza del bisogno soddisfatto da ogni nuova unità dello stesso bene, diminuisce la capacità di soddisfazione di bisogni che determinate quantità di beni e di energie, cioè di lavoro passato e presente, applicate ad una certa produzione vengono ad avere. Se il lavoro  $m$ , necessario per produrre il primo pane, o il primo paio di scarpe, soddisfa un bisogno di una intensità  $x$ , il lavoro (sia esso ancora  $m$ , o  $n$  minore di  $m$ , o  $p$  maggiore di  $m$ ) impiegato a produrre il millesimo pane o la centesima scarpa, soddisferà, generalmente, un bisogno  $y$  inferiore (per importanza, per urgenza, od altro) al bisogno  $x$ . A un certo punto, più o meno rapidamente a seconda che si produca a costi crescenti o costanti oppure a costi decrescenti, si avrà che il lavoro  $m$  o  $n$  o  $p$  impiegato in pane o scarpe e che soddisfa il bisogno  $y$ , potrebbe essere impiegato in un'altra produzione, in cui soddisferebbe ad un bisogno  $z$  maggiore di  $y$ . Cessa allora la convenienza, anche in valori d'uso, alla produzione del primo bene, e cessa, di conseguenza, l'offerta di quel bene.

Si hanno quindi, nell'offerta considerata in termini d'uso, tre fenomeni tra loro interdipendenti: l'importanza dei bisogni soddisfatti (utilità), che generalmente decresce per ogni ulteriore unità di bene offerta (fenomeno che si ricollega alla curva della domanda); il complesso dei bisogni soddisfatti aumenta tuttavia, entro un certo limite, con l'aumento dell'offerta del bene atto a soddisfare i bisogni stessi (almeno fino a quando l'utilità marginale del bene non diventi negativa); il costo economico del bene cresce generalmente in rapporto al bisogno con l'aumento della quantità prodotta, nel senso che il lavoro impiegato nel bene

soddisfa a bisogni sempre meno importanti, fino al punto che, mutando produzione, aumenterebbe il suo valore, cioè la sua possibilità di soddisfazione dei bisogni. Dal complesso di questi fenomeni si potrebbe teoricamente ricavare la curva fondamentale dell'offerta in un sistema basato sui valori d'uso, come risultante delle accennate curve virtuali. Ma ci limitiamo a delineare un solo caso semplice :



Curva dell'offerta, in valori d'uso, del bene A.

Secondo questa curva, l'offerta dei beni sul mercato dei valori d'uso dipende dal costo in lavoro dei beni stessi ed è, d'altro canto, in correlazione con quella che abbiamo visto essere la curva della domanda in termini di valori d'uso, cioè con la soddisfazione dei bisogni individuali e collettivi.

3. — Questo criterio di determinazione della curva dell'offerta, in valori umani (lavoro relativo ai bisogni), appare superato nel sistema economico liberale, in cui si tien conto solo dei valori di scambio. Al primo criterio si sostituisce quello della dipendenza dell'offerta dal costo espresso in termini monetari, cioè dominato dall'elemento finanziario ; e, in corrispondenza a ciò, i bisogni si manifestano pure in termini di moneta, cioè di potere d'acquisto relativo al costo.

Come e perchè si compia questo passaggio appare chiaro da quanto si è già detto più volte a proposito del presupposto scambista dell'economia liberale. Una volta accettato il principio che tutta l'economia può essere ridotta in termini monetari, è ovvio che si applichi meccanicamente il criterio in parola all'offerta dei beni sul mercato. Perciò al costo economico si sostituisce il costo monetario, al rapporto tra domanda ed offerta reale la sua espressione in moneta, cioè il prezzo.

Il costo e il prezzo sono in questi casi dati come due limiti

tra cui oscillerà l'offerta dei beni. Mentre si dichiara cioè che il prezzo è il punto d'incontro della linea della domanda con quella dell'offerta, si determina d'altra parte la curva dell'offerta proprio in base al prezzo, considerando quest'ultimo, almeno in un primo tempo, come variabile soltanto in funzione della domanda. D'altra parte si considera pure, in un primo tempo, il prezzo dei fattori produttivi come invariabile, cioè determinato e costante il costo di produzione (monetario) di un singolo bene, cercando solo di precisare se esso possa o meno modificarsi con il crescere o il decrescere della quantità prodotta, indipendentemente dalle modificazioni relative ai singoli elementi di cui esso costo si compone.

Il *costo monetario* del bene è infatti l'insieme dei costi monetari (sarebbe più esatto dire la somma dei prezzi) di tutti i fattori necessari per produrre il bene stesso. Nell'economia basata sui semplici valori di scambio esso è l'unica forma di costo che viene presa in considerazione, e quindi, quando si parla di costo di produzione s'intende esclusivamente il costo monetario della produzione del bene, cioè la somma dei prezzi dei singoli fattori della produzione (1) (date come immutate le condizioni tecniche della combinazione produttiva). Come si formi il costo sarà determinato nella teoria della produzione. In questa fase dell'indagine lo si considera come un tutto, ipoteticamente fissato, le cui leggi interne di formazione non interessano che in parte, per quanto cioè possono agire sulla determinazione dell'offerta stessa.

L'elemento oggettivo, diciamo così, del costo, dovrebbe essere messo in rapporto con la domanda in valori d'uso per determinare la direzione e i limiti dell'offerta. In realtà il secondo termine del rapporto non è la domanda in valori d'uso nel suo

---

(1) Dice il Benini che « la parola « costo » dovrà intendersi, in generale, nel significato concreto di « spese di produzione in moneta » e non propriamente in quello soggettivo di « somma di sforzi, rischi, sacrifici » e neppure in quello di « quantità di lavoro » misurata in numero di individui (unità di forza) e di ore o giornate di applicazione » (Cfr. BENINI, *op. cit.*, pag. 157).



svolgersi, nella sua curva, ma soltanto l'espressione monetaria di essa, e quindi il prezzo: o il prezzo quale effettivamente e concretamente si stabilisce in un determinato momento anteriore all'equilibrio (momento di equilibrio provvisorio o di squilibrio) o, più razionalmente, il prezzo *possibile*, cioè il prezzo che si avrebbe ad un determinato punto, corrispondentemente alla quantità di bene esistente sul mercato. Ci richiamiamo qui alla curva della domanda. Abbiamo visto che essa è fondata su un insieme di elementi virtuali, di possibilità: essa è costituita cioè dalla quantità di bene che, in un dato momento, su un determinato mercato, i compratori sarebbero disposti ad acquistare ad un certo prezzo (1). La curva della domanda esprime la curva dei possibili prezzi in relazione all'utilità complessiva del mercato che un bene presenta e, meglio, alla disponibilità di potere d'acquisto che hanno i compratori di quel dato bene. Sul mercato compare quindi, in ultima analisi, un potere d'acquisto che può dar luogo a una serie di prezzi possibili. E in relazione a questi prezzi, oltre che al costo di produzione, si determina l'offerta. In regime di libera concorrenza, essa si arresta quando il costo tende a superare il prezzo che, per la nuova quantità del bene, i richiedenti sarebbero disposti a pagare, oppure quando il prezzo tende a scendere sotto il costo di produzione, immutabile. Entro questi due termini si svolge la curva dell'offerta sul mercato. Quando uno dei due tende ad essere superato, la produzione provvede, in un modo qualsiasi, a rientrare entro i limiti, che soli permettono l'equilibrio. E del resto è logico che, essendo il costo di un bene valutato in moneta, lo si ponga in relazione, agli effetti di stabilire l'offerta, non con la domanda in valori d'uso, ma con l'espressione monetaria di essa, e cioè con il prezzo che, sulla base del potere

---

(1) Rileva l'Amoroso che « La linea della domanda — ed analogamente dicasi per l'offerta — non è, dunque, una nozione sperimentale, una sintesi di fatti reali, ma un'idea, uno schema logico, una categoria mentale, che ci consente di navigare nel campo del possibile » (Cfr. L. AMOROSO, *Contributo alla teoria matematica della dinamica economica*, op. cit., pag. 424).



d'acquisto erogabile in un certo consumo, si formerebbe sul mercato qualora ci fosse una disponibilità di beni.

Come influiscano costi e prezzi nella determinazione dell'offerta è ormai evidente da quanto si è detto fin qui. Si può dare qualche rapido cenno di chiarimento, tenendo presente i soliti presupposti del regime di libera concorrenza, per cui una feconda attività economica non avviene, e non può avvenire (almeno qualora sia evitabile) se non quando esista convenienza monetaria a compierla. Costi e prezzi sono quindi anzitutto, come già si è detto, due limiti. Non si produce, e quindi non si offre sul mercato, un bene che abbia un costo tale (o inizialmente o per una successiva diminuzione di prezzi o per un progressivo aumento di costo unitario) da togliere ogni convenienza monetaria alla sua produzione. In altre parole, non si produce e non si offre un bene il cui costo di produzione non sia compensato dal prezzo. Il bene *A*, producibile, a un certo momento e per una certa quantità al costo  $x$ , normalmente non viene offerto se non quando possa essere esitato a un prezzo  $x + y$ , cioè quando lasci un margine (profitto), quando esista una convenienza monetaria aziendale alla produzione. Viceversa, dato che il prezzo unitario, come si è visto parlando della domanda, si abbassa con l'aumentare della quantità disponibile del bene, non si ha offerta quando il prezzo divenga così basso da essere minore del costo, ossia da non lasciare una convenienza monetaria alla produzione. Costo e prezzo sono due limiti in questo senso: che non si ha normalmente offerta nei casi in cui, per un qualsiasi motivo, il prezzo divenga minore del costo. Se ciò per un caso avvenisse, si avrebbe uno squilibrio che automaticamente tenderebbe ad essere annullato: con la diminuzione della produzione, e quindi con l'aumento dei prezzi; oppure con la contrazione dei costi, con cui si tenderebbe a riportare il costo al di sotto del prezzo, perchè in caso inverso la convenienza aziendale a produrre cesserebbe, e con essa si estinguerebbe anche l'offerta.

In regime di libera concorrenza perfetta, i rapporti tra costi e prezzi, oltre all'aspetto accennato, ne hanno un'altro che può essere riassunto in questa legge: con la concorrenza, *costi e*

*prezzi tendono a coincidere*, facendo scomparire i profitti. Su questa legge torneremo più avanti. È facile, ad ogni modo, rilevarne i motivi: la convenienza monetaria a produrre, come tende ad evitare che il costo superi il prezzo, così porta anche ad impedire che il prezzo continui a superare il costo. Nel primo caso si diminuisce la produzione e quindi la disponibilità di beni sul mercato, e perciò si produce un aumento dei prezzi. Nel secondo, esistendo un profitto notevole, si è portati a intensificare la produzione per godere di questo profitto, ma con essa si determina un aumento della quantità di bene disponibile sul mercato e quindi una diminuzione del prezzo. Ciò fino a che prezzi e costi non coincidano.

Quanto si è detto finora, permette di rilevare e precisare quella che si può ritenere la legge fondamentale dell'offerta: *la quantità dei beni offerti in regime di libera concorrenza basata sui valori di scambio è relativa al rapporto fra costo di produzione e prezzo dei beni stessi*. Occorre ancora osservare che la legge così formulata significa che, anche nel campo dell'offerta, vi è una subordinazione dell'elemento economico a quello puramente finanziario rappresentato dal costo monetario e dal prezzo.

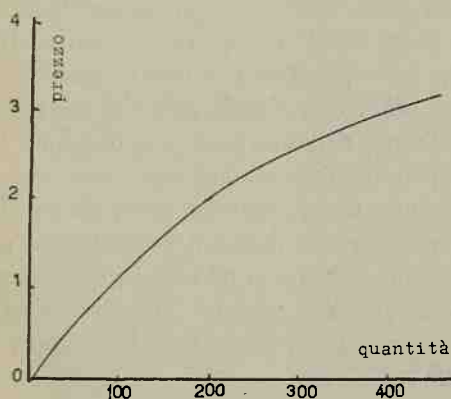
4. — L'offerta di beni in regime di valori di scambio si esprime con una linea in cui si rappresentano i rapporti virtuali tra il potenziale di produzione, e quindi di possibile offerta, e i costi di essa, oppure i prezzi di essa. Ogni linea può risultare molto diversa dalle altre a seconda del modo con cui i costi e i prezzi si muovono col variare della quantità prodotta.

Per semplificare la determinazione dell'offerta, considereremo la domanda come già delimitata in modo da non modificare le condizioni del mercato. E passiamo a delineare i casi tipici, escludendo quello rarissimo dei costi e prezzi costanti nonostante il variare della quantità prodotta d'un bene.

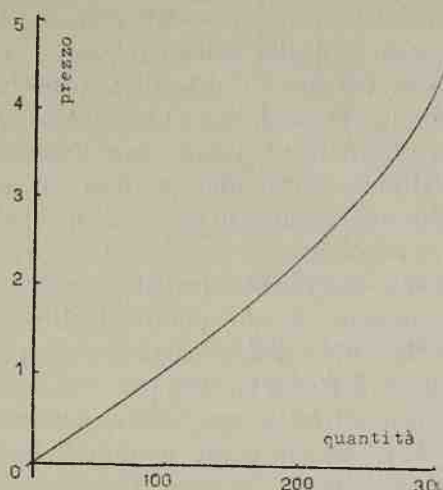
Si considera invece il caso che si possa aumentare la produzione a *costi unitari crescenti*, e poi quello che aumenti a costi decrescenti. Si hanno per queste due offerte due curve. Nella prima ipotesi, si viene a formare teoricamente una curva da

cui si rileva come, se l'offerta di una quantità di beni può essere fatta a un dato prezzo, l'offerta di una quantità minore è possibile a un prezzo unitario minore, quella di una quantità maggiore ad un prezzo unitario maggiore. Il prezzo unitario risulta dal rapporto fra prezzo totale (potere di acquisto della domanda) e quantità del bene, i cui sviluppi virtuali possono essere indicati dal presente prospetto.

L'ipotesi di produzione a costi decrescenti costituisce il secondo caso che dobbiamo prendere qui in esame, ed ha



Curva di offerta del bene A  
a costi monetari decrescenti.



Curva di offerta del bene A  
a costi monetari crescenti.

una sua propria curva. Per essa, essendo i costi unitari decrescenti, si avrà che, se a una quantità di beni fissata corrisponde un determinato costo, a una quantità minore corrisponde un costo unitario maggiore, ad una quantità maggiore corrisponde un costo unitario minore. Naturalmente, solo entro certi limiti, varcati i quali ogni produzione tende ad avere costi unitari crescenti. Si ha quindi una curva che si potrebbe delineare come discendente invece che ascendente, sostituendo al prezzo totale del bene prodotto il

prezzo unitario. Una differenza costante fra la curva della domanda e quella dell'offerta nasce dal fatto che sull'offerta può avere influenza il dato di fatto della produzione. Il che significa che, se la produzione ha sorpassato il punto d'equilibrio, esiste la possibilità di ridurla per l'avvenire, ma non di sopprimere l'attuale disponibilità di beni sul mercato, e quindi di attuare immediatamente il prezzo d'equilibrio.

La domanda — quando è elastica — si può considerare invece puramente virtuale, perchè è possibile spostarla istantaneamente da un punto all'altro. Mentre, cioè, i vari punti della curva della domanda ci appaiono istantanei, quelli della curva dell'offerta, se pur sono teoricamente dichiarati istantanei, di fatto non sempre lo sono: il fissarsi della quantità offerta in un punto o in un altro richiede del tempo più o meno lungo.

Si può avere un ultimo caso di offerta: quello di un bene non aumentabile, o per lo meno non aumentabile entro un certo tempo. Ad esempio, possiamo considerare una data quantità del bene terra disponibile sul mercato: la terra non è aumentabile nè diminuibile da parte dell'uomo. In questo caso non si può parlare di una curva dell'offerta. Ci si trova di fronte ad una forma anomala, più semplice di tutte le altre. In qualche caso si è creduto di poter escludere senz'altro che tale forma anomala rientri nella teoria dell'offerta, come quando i beni disponibili non sono opera dell'uomo nè sono stati dall'uomo accaparrati, cioè quando non hanno un costo. Ma essi possono avere un costo (terra lavorata) pur non essendo la loro produzione aumentabile entro un certo periodo di tempo. In questa seconda ipotesi occorre proprio pensare ad una forma di offerta anomala. Vedremo più avanti come essa si comporti nella formazione dell'equilibrio.

5. — Alcune delle caratteristiche più interessanti della teoria dell'offerta nella concezione liberale dell'equilibrio sono state esaminate nel corso dell'esposizione. Ma se ne possono aggiungere altre, che servono a determinare maggiormente le diffe-

renze intercorrenti fra la teoria dell'offerta e quella della domanda e quindi a precisare alcune anomalie meno visibili.

Mentre la domanda viene considerata in funzione del potere d'acquisto erogabile per un determinato bene, l'offerta, più che basarsi sul costo, viene in definitiva a basarsi sulla differenza fra questo e il prezzo, quale risulta determinato dalla domanda. Si ha qui cioè un fenomeno analogo a quello che si è visto nel paragrafo precedente: superati i valori propri della produzione, l'offerta si forma in base all'elemento finanziario, determinatore dei costi monetari e dei prezzi.

In teoria, il prezzo dovrebbe essere la risultante dell'incontro della domanda e dell'offerta; di fatto però è il prezzo che orienta e limita generalmente l'offerta d'un bene, così come il potere di acquisto determina la domanda relativa ai bisogni individuali. Si noti che la domanda varia, più che in ragione del variare dell'utilità di un bene, in ragione del modificarsi del potere d'acquisto erogabile per il bene stesso; e poichè appunto è la quantità del potere d'acquisto disponibile che agisce essenzialmente sulla formazione del prezzo, si avrà che l'offerta stessa, essendo determinata anzitutto dal prezzo, varierà in funzione del potere d'acquisto erogabile per un dato bene. La formazione della domanda e dell'offerta finisce quindi col dipendere, di fatto, da un elemento meramente finanziario: dal potere d'acquisto disponibile sul mercato per un determinato bene. Tutta la teoria dell'equilibrio, nei suoi vari elementi costitutivi finisce col ridursi, nell'economia monetaria liberale, alla teoria della formazione e ripartizione del potere d'acquisto monetario.

#### § 4. — *Il prezzo.*

1. — Le forze concorrenti dell'economia di scambio — espresse nella domanda e nell'offerta — tendono, sul mercato, a raggiungere un punto di equilibrio. Questa tendenza all'equilibrio è insita nella stessa natura di tale sistema di forze:

infatti la domanda è la tendenza ad ottenere, mediante lo scambio, un bene; l'offerta è la tendenza a cedere, nello scambio, un bene. È quindi naturale che tra domanda e offerta ci sia un punto di equilibrio, che è quello in cui lo scambio avviene: il punto d'incontro delle forze. Ma le forze espresse nella domanda e nell'offerta non sono forze semplici; sono forze composte: vi partecipano forze etico-politiche, psico-fisiologiche, forze strettamente economiche e finanziarie. Nella dottrina economica classica si escludono da ogni considerazione le forze non strettamente economico-finanziarie. Tuttavia si ritiene che nella domanda e nell'offerta si esprimano anche le forze del lavoro e dei bisogni, e ciò attraverso il gioco dei beni e degli elementi finanziari, risultando questi da forze composte. Si è però notato che alcune forze, e precisamente quelle finanziarie, tendono a segnare il limite di esplicazione nello scambio delle altre forze: arrestano al punto d'incontro delle valutazioni finanziarie degli elementi da scambiare le forze reali che compongono la domanda e l'offerta. Sicchè, in un sistema economico basato sui valori di scambio, la scarsità o l'abbondanza di elementi finanziari determina la minore o la maggiore combinazione delle forze economiche; ossia sposta il punto d'arresto della combinazione degli elementi economici e del loro rapporto con quelli umani (lavoro e bisogni). Il punto di equilibrio indicato dal prezzo è quindi relativo agli elementi finanziari; non è mai l'equilibrio indicato dagli elementi economici e umani.

Perciò devono essere approfonditi i vari aspetti delle accennate caratteristiche del prezzo di equilibrio. Si è detto che le forze della domanda e dell'offerta tendono sempre al punto di equilibrio, sia che si consideri l'economia in termini di valori di scambio, sia che la si riporti ai valori d'uso. Però nei due casi si determina in modo diverso il punto d'equilibrio e la posizione del punto stesso. La scienza economica trascura generalmente l'equilibrio in termini di valori d'uso, ma talvolta tende a riportarsi ad essi indirettamente, quando considera il prezzo d'equilibrio, cioè l'equilibrio monetario raggiunto sul mercato, come il punto che consente la massima possibile uti-



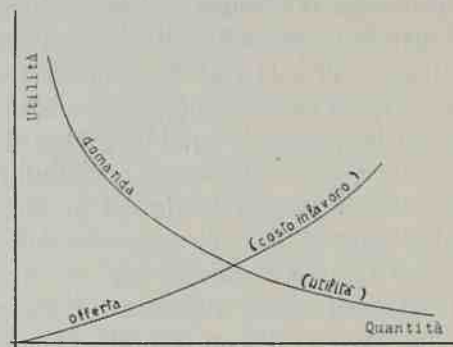
lità a *tutti* gli individui (1). Notiamo che, riferendoci alla utilità, ci si riporterebbe ai termini d'uso, — perchè utilità non è che la capacità di soddisfare ai bisogni, — se l'utilità non fosse condizionata dal potere d'acquisto. Senza affrontare qui decisamente il problema, si rileva che si tende ad ammettere che il punto di equilibrio in termini di valori di scambio coincida con quello in termini di valori d'uso, per occuparsi esclusivamente del primo. Questa coincidenza tra l'equilibrio d'uso e l'equilibrio di scambio che la scienza economica classica postula, ci porta ad accennare, prima di delineare la teoria del prezzo, anche all'equilibrio in termini d'uso, ciò che in genere si evita di fare, accontentandosi di detta ipotetica coincidenza.

Si è visto nei precedenti paragrafi come si possono esprimere la domanda e l'offerta in termini d'uso: la prima è lo insieme dei bisogni di un determinato bene che sono presenti sul mercato, la seconda è la possibile produzione del bene stesso in relazione con la domanda da un lato e con il costo in lavoro dall'altro. Questi aspetti delle condizioni potenziali sono stati rappresentati con due curve aventi caratteristiche diverse: mentre la curva della domanda è tendenzialmente discendente verso l'asse delle ascisse, quella dell'offerta appare, in genere ed entro certi limiti, ascendente, o, almeno, discendente con ritmo assai meno rapido. Poste quindi le due curve sullo stesso piano, possono incontrarsi ad un certo punto, che sarà, per quanto si è postulato, un punto di equilibrio, in valori d'uso. Si avrà cioè un momento, sul mercato, in cui la domanda di un bene in termini di bisogno e la sua offerta determinata dal costo in lavoro s'incontrano, in cui cioè la quantità domandata ed offerta è uguale.

---

(1) « Il prezzo di equilibrio di un bene, — dice il Papi, — in un lungo periodo — se lo si considera in rapporto alle economie individuali — risulta non solo eguale all'utilità dell'ultima dose — *utilità marginale* — espressa in moneta, che una merce (ad esempio, lo zucchero), offre ad ogni compratore; ma è altresì espressione del *costo* dell'ultima dose — *del costo marginale* — che ad ogni offerta importa la produzione ». (Cfr. PAPI, *op. cit.*, pag. 172).

Come si può interpretare questo punto d'incontro delle due curve? È il punto in cui la domanda, in bisogni da soddisfare, di un bene è uguale alla quantità offerta del bene stesso,

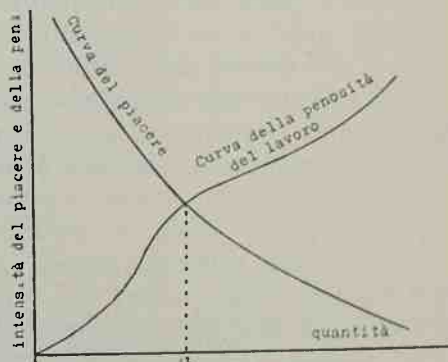


espressa in energie consumate, cioè in lavoro (1). Sarà soddisfatta cioè la domanda esprimente quei bisogni la cui portata è superiore od uguale al costo economico dell'ultima unità prodotta del bene stesso. E, siccome — per quanto si è già detto — il costo economico può essere definito come l'insieme delle

energie produttive consumate nel tempo per formare un bene, che vennero o vengono sottratte alla soddisfazione di altri bisogni, si avrà che, al punto d'equilibrio, verranno soddisfatti quei bisogni per i quali si consuma una energia produttiva che, impiegata in un altro bene, soddisferebbe bisogni minori od uguali. Il punto estremo su cui si fissa l'equilibrio è dato quindi

(1) A chiarimento delle posizioni che tendono ad assumere gli individui nella composizione dell'equilibrio in valori d'uso, si può riprodurre il diagramma fondamentale dell'economia delineato dal Benini:

Il diagramma tende a precisare il *maximum* edonistico individuale, per cui «l'individuo intelligente e libero non andrà oltre la dodicesima unità della supposta produzione, dal momento che ogni altra unità in più gli cagionerebbe maggior pena a lavorarsela che piacere a godersela» (cfr. BENINI, *op. cit.*, pag. 92). Su questo argomento dovremo tornare quando esporremo la teoria del salario.



dal punto in cui l'ultimo (in ordine d'importanza o d'urgenza) dei bisogni soddisfatti dal bene in esame, è uguale al bisogno che si potrebbe soddisfare impiegando altrimenti le energie produttive necessarie per la produzione dell'ultima unità del bene stesso. Risultano quindi, da un lato, soddisfatti tutti i bisogni che hanno una determinata importanza ed una determinata urgenza, dall'altro, valorizzate tutte le energie produttive che, impiegate diversamente, soddisferebbero ai bisogni minori. L'equilibrio in termine di valori d'uso è dato quindi dal rapporto tra i bisogni umani e il lavoro (energie produttive passate e presenti dirette a soddisfarli), e si ha ogni qualvolta esiste coincidenza tra gli uni e l'altro.

Si noti però quanto sarà più avanti esaminato, che considerando domanda e offerta in valori umani determinati da criteri sociali anzichè da semplici criteri individuali, le due curve verrebbero notevolmente modificate, poichè tutto il lavoro disponibile verrebbe avvalorato in relazione al soddisfacimento dei bisogni, non graduati secondo le utilità marginali d'ogni individuo, ma ordinati secondo il criterio sociale di gerarchia già esaminato.

2. — In un mercato retto da semplici valori di scambio, il punto di equilibrio si determina pure con l'incontro della domanda con l'offerta, tale punto dicesi *prezzo*. Per essere esatti il prezzo è l'espressione monetaria dell'equilibrio tra la domanda e l'offerta in termini di valori di scambio. Si precisa quindi che, nella concezione in esame, la legge dell'equilibrio del mercato è quella secondo la quale *lo scambio determina il prezzo*, inteso generalmente come prezzo monetario di un bene. Dopo quanto si è detto precedentemente a proposito del valore e del prezzo, inteso come valore di scambio formulato in termini monetari, non è necessario insistere a lungo su ciò.

Il prezzo d'un bene è il punto in cui si stabilisce l'equilibrio tra la domanda e l'offerta; è cioè il punto d'incontro della curva ipotetica della domanda con quella dell'offerta: in tale punto avviene lo scambio. Ma siccome la curva della domanda

è data dal rapporto virtuale tra domanda e prezzo e la curva dell'offerta è data, come si è visto, dal rapporto virtuale tra offerta e prezzo, si può dire che lo scambio avviene al prezzo a cui si è disposti a cedere quella data quantità di beni e al prezzo a cui si è disposti ad acquistare quella stessa quantità di beni. Quando cioè una data quantità di beni è domandata ad un prezzo e offerta allo stesso prezzo si ha lo scambio.

Quanto si è detto fin qui potrebbe sembrare una tautologia se non si approfondisse il concetto, esaminando più da vicino il meccanismo della formazione del prezzo, e quindi dello scambio. La curva della domanda in termini di scambio è data, secondo quanto si è detto, dalle diverse quantità di beni che i consumatori sono disposti ad acquistare sul mercato, in un dato momento, ai diversi prezzi. Tali quantità dipendono, da un lato, dall'utilità che per ogni compratore, e per la massa, hanno successive unità del bene, e dall'altro, principalmente, dal potere d'acquisto erogabile per il consumo del bene stesso. La curva dell'offerta, a sua volta, è costituita da un insieme di punti — considerati (nonostante le notevoli eccezioni) come tutti ugualmente possibili in un dato momento — i quali esprimono le diverse quantità del bene che i produttori sono disposti a vendere sul mercato, nella stessa unità di tempo, ai diversi prezzi. Tali quantità dipendono dall'insieme dei beni necessari a produrle, che vengono così distolti da altre produzioni e, in primo luogo, dal costo monetario di ciascuna unità del bene stesso. Le due curve si incontrano in un punto, cioè determinano un prezzo in cui i consumatori sono disposti ad acquistare, e i produttori a vendere, la stessa quantità del bene. Questo punto darà il prezzo di equilibrio. Fra tutti i prezzi possibili, esso sarà l'unico prezzo reale, cioè l'unico prezzo che, in posizione di equilibrio, si determina effettivamente sul mercato (1).

---

(1) In una prima concezione dei due tipi di rapporti si è parlato di un *prezzo naturale* distinto dal *prezzo di mercato*. Il Whewell, nell'esporre il postulato del prezzo, fa questa distinzione: «Non è difficile dimostrare che qualunque valore di scambio ha la sua sorgente nel lavoro umano; e che ciò è vero delle materie

Perciò, secondo quest'unico prezzo reale, che abbiamo chiamato il prezzo di equilibrio, avviene lo scambio, o meglio è possibile l'equilibrio. Se ne deduce che la possibilità o meno dello scambio, in una posizione d'equilibrio, in regime di libera concorrenza, è in funzione del prezzo.

Nell'ambito di questo meccanismo non possono rientrare tutti i problemi sommariamente indicati nel corso dei precedenti paragrafi, accennando alla teoria della domanda e dell'offerta e alle diversità esistenti tra le due curve. Per necessità di costruzione, e talora per dei presupposti di schematismo, la scuola liberale, pur avendo creato due tipi di curve che non possono essere considerati, a rigore, del tutto identici, ha poi progredito nella concezione dell'equilibrio indipendentemente dalle accennate diversità, ipotizzando — come si è già visto — le due curve su un piano di perfetta uguaglianza. Perciò, ad esempio, tanto la domanda quanto l'offerta sono state considerate ugualmente simultanee, ed ugualmente virtuali.

Altre considerazioni vanno ancora fatte, a proposito del punto d'equilibrio tra domanda ed offerta in termini di valori di scam-

---

prime come degli oggetti manufatti. Il principio di Ricardo va più oltre, ed asserisce che il valore di scambio è in proporzione della *quantità del lavoro* necessariamente impiegato, senza riguardo alcuno ai salari che furono pagati; il capitale col quale il lavoro è sussidiato essendo però stimato come parte del richiesto lavoro; ed i profitti di questo capitale essendo computati nella consueta maniera.

« Questa misura del valore di scambio deve intendersi come applicabile a lungo andare, e come un principio regolatore e limitatore di ciò che può chiamarsi il *prezzo naturale*. Con questa restrizione, la sua verità dipende dalla considerazione, che se questa non fosse la legge dello scambio, vi sarebbe qualche lavoro meglio retribuito di alcuno altro, e quindi l'*equilibrio* sarebbe ristabilito da un trasferimento dei lavoratori all'impiego più favorito ». (Cfr. WHEWELL, *op. cit.*, pag. 39).

Ma più avanti rileva che « Codesto *prezzo naturale* può sovente essere diverso dal *prezzo corrente* (*market price*), il quale è modificato da un altro principio, quello cioè della *offerta* e della *domanda*. Secondo il principio della offerta e della domanda, il prezzo cresce per un aumento della domanda, o per una diminuzione della offerta, o viceversa ». (Cfr. WHEWELL, *op. cit.*, pag. 40).

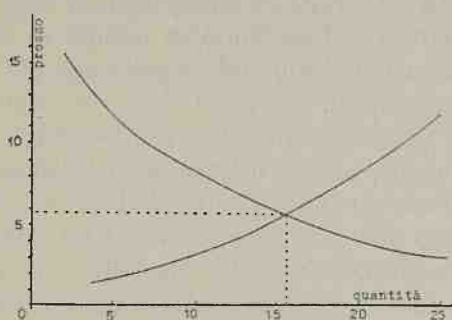


bio, per meglio precisarne il concetto. Abbiamo visto che, di fatto se non in linea di principio, la domanda si basa sul potere d'acquisto disponibile e l'offerta sul costo monetario di produzione. Se si osserva bene l'andamento del mercato, si potrà rilevare che il prezzo di equilibrio si forma, non in base alla complessiva domanda ed alla complessiva offerta nei loro valori d'uso — oppure nel complesso di valori d'uso e di valori di scambio — ma in base alla distribuzione del potere d'acquisto. L'elemento monetario del prezzo è determinato cioè dagli elementi monetari del potere d'acquisto disponibile e variamente distribuito. Se infatti la domanda  $x$  di un bene  $A$ , accompagnata da un potere d'acquisto disponibile 10 si trova di fronte ad un'offerta potenziale  $x$ , dello stesso bene, il cui costo monetario di produzione è crescente: per  $\frac{1}{2} x$  è di 10 e per l'altra metà è di 12. Nella formazione del prezzo non sarà la corrispondenza reale fra domanda ed offerta a giocare, ma influiranno gli elementi finanziari che si trovano alla loro base. Sul mercato, basato sui valori monetari, la domanda e l'offerta in termini d'uso, che teoricamente sono gli elementi da cui nasce l'equilibrio, vengono dominate dagli elementi finanziari, costituenti il potere d'acquisto, ai quali spetta la determinazione del prezzo. *Il prezzo di un bene risulta cioè, di fatto, dal rapporto tra il potere d'acquisto che accompagna la domanda, e il costo monetario di produzione del bene offerto.* È ovvio che anche gli altri elementi che compongono la domanda e l'offerta continuano ad esistere. Ma di fatto essi finiscono con l'essere parzialmente esclusi dal mercato, in cui agiscono, e precisamente per la parte alla quale non corrispondono adeguati elementi finanziari. Ricordando quanto si è detto a proposito dell'influenza che assume anche sulla curva dell'offerta l'esistenza o meno di un potere d'acquisto erogabile sul mercato, si deve attribuire particolare importanza al potere d'acquisto stesso come elemento determinante del prezzo. L'elemento finanziario che si trova a disposizione dei consumatori viene infatti a determinare in gran parte la formazione dell'equilibrio economico.



3. Come si è detto, il punto d'incontro delle due curve potenziali, già rilevate, della domanda e dell'offerta in valore di scambio indica il *prezzo d'equilibrio* e l'*equilibrio fra la domanda e l'offerta*. Esso può essere graficamente espresso con la sovrapposizione delle due curve:

Questo grafico non indica soltanto la formazione del prezzo in regime di libera concorrenza, ma rappresenta anche il potenziale di tutta la domanda e di tutta l'offerta: della parte che il mercato avvalora e di quella che esso tende ad escludere (1). Finora si è data importanza soltanto agli elementi economici le cui posizioni virtuali sono rappresentate dai tratti delle curve che si concludono nel punto d'incontro, perchè tale punto indica il reale loro valore di scambio.



Il prezzo determinato  
dalla domanda e dall'offerta.

Tuttavia sono da considerare anche gli elementi le cui posizioni potenziali sono rappresentate dalle parti delle curve che si trovano alla destra di questo punto; le quali non dovrebbero esserne arbitrariamente escluse. È vero che le curve sono ipotetiche; ma sono teoricamente realizzabili in ogni punto; esse esprimono sinteticamente dei fatti virtuali in termini di scambio alla cui base vi è una realtà insopprimibile. In ogni punto, anche a destra del punto di equilibrio, le curve rappresentano lo stato potenziale di elementi esistenti e della loro utilità, perchè per esempio, se in corrispondenza al tratto della curva dell'offerta posto oltre il punto di equilibrio non esistesse un potenziale di lavoro deval-

(1) Da anni stiamo esaminando i vari aspetti della devalorizzazione di elementi economico-sociali, dovuta al gioco della formazione e distribuzione automatica degli elementi finanziari. (Cfr. i nostri studi: *Per un sistema economico nazionale* e *La distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica*, cit.).

lorizzato e in corrispondenza al tratto della curva della domanda posto oltre il punto di equilibrio, non esistesse un bisogno, *questi prolungamenti delle curve non potrebbero essere tracciati*, perchè non rappresenterebbero nulla. Invece rappresentano dei fatti virtuali; e in essi stà la soluzione del problema che gli economisti liberali avevano postulato come già risolto: quello dei rapporti fra l'equilibrio in termini di scambio e l'equilibrio in termini d'uso, e quindi il problema più vasto dell'equilibrio in valori sociali.

Esamineremo più avanti che cosa significano, in termini economici, i tratti delle curve dei fattori di produzione che si estendono oltre al punto d'equilibrio: da un lato l'offerta che rimane allo stato di potenza, dall'altro la domanda che non viene soddisfatta. E ciò che vuol dire anche riportando in termini di valori sociali le eccedenze delle curve di offerta e di domanda: da un lato lavoro e materie prime che non trovano impiego, dall'altro maggiori bisogni che non compaiono sul mercato, cioè che non hanno soddisfazione.

Quando si sia osservato questo, che non può sfuggire ad un'indagine critica della teoria dell'equilibrio, la concezione per cui l'equilibrio di scambio coinciderebbe con la massima utilità per gli individui apparirà assurda. Negli individui due forze sono ed operano: una negativa, il bisogno; ed una positiva, la potenza produttiva, il lavoro. L'individuo può dirsi in equilibrio, sul piano dei valori umani d'uso, quando il suo lavoro è razionalmente utilizzato e i suoi bisogni sono soddisfatti nella maggior misura possibile. Ciò che si è detto per l'individuo singolo va ripetuto per il complesso degli individui che compaiono sul mercato. Invece la formazione del prezzo, secondo i canoni della scuola liberale, dipende di fatto da un incontro tra il potere d'acquisto disponibile e il costo monetario di produzione: non tiene conto dei valori umani, ma di quelli finanziari. Rimangono al di fuori della posizione d'equilibrio tutti quei bisogni umani cui non corrisponde un sufficiente potere d'acquisto, e così pure tutte quelle energie produttive (parte o tutto il lavoro di alcuni individui) o quei beni il cui impiego ha un costo monetario su-

periore al prezzo, quale si forma secondo il meccanismo già detto.

Siccome abbiamo visto che nell'equilibrio in termini d'uso non si ammette l'esclusione totale del lavoro di un individuo, ma soltanto del lavoro la cui penosità è superiore all'utilità del bene prodotto, si può concludere che non esiste affatto una coincidenza tra le due forme di equilibrio. Anzi, la posizione d'equilibrio in valori di scambio è quasi sempre un punto di squilibrio in valori d'uso, perchè lascia devalorizzati materie prime e lavoro cui si attribuisce un costo eccessivo, come lascia insoddisfatti tutti i bisogni, anche i più intensi, che manchino di corrispondente potere d'acquisto. È opportuno osservare che i bisogni sacrificati non sono sempre quelli secondari, o comunque di importanza decrescente, bensì soltanto quelli che non hanno corrispondente potere d'acquisto. Mentre l'Epulone può, se ne ha il desiderio, comprare cento vestiti e un paio di scarpe per ogni vestito, il Lazzaro si può trovare costretto a camminare a piedi nudi: eppure non si può negare che il bisogno di un paio di scarpe in Lazzaro sia più forte e più urgente di quello del centesimo paio in Epulone. Del pari il lavoro e i capitali devalorizzati, non sono quelli che danno la minore soddisfazione di bisogni (cioè che appaiono meno utili in termini d'uso), bensì soltanto quelli che hanno un costo monetario non conveniente per l'azienda. Cosicchè in certi casi si potrebbe giungere a ritenere che non «è conveniente» estrarre il carbone dell'Arsa, mentre lo è continuare la fabbricazione di statuine di gesso; oppure che, dato che una produzione non appare per le aziende «conveniente», è preferibile lasciare materie prime inutilizzate, lavoro disoccupato e bisogni — che il bene prodotto avrebbe soddisfatti — inappagati piuttosto che attuare una produzione il cui prezzo in moneta non sarebbe remunerativo. La concezione dell'equilibrio in valori di scambio determina così la ragione prima della insoddisfazione di bisogni e della devalorizzazione di beni o di lavoro e di materie prime.

4. Quanto si è detto sopra può venir chiarito da un esame degli ulteriori problemi che suscita la teoria del prezzo, soprat-

tutto quando la si ponga in relazione con la domanda e l'offerta nel loro mutare. Si è detto che il prezzo d'equilibrio si fissa in un punto in cui non viene soddisfatta tutta la scala della domanda e che, d'altra parte, non corrisponde sempre a tutto il bene offerto sul mercato in quel determinato momento. Occorre quindi considerare i rapporti che vengono a crearsi fra questo equilibrio e la domanda e l'offerta rispettivamente, e quali ripercussioni abbia la formazione di un prezzo d'equilibrio sulla domanda di un bene e sulla sua produzione.

Una volta fissato sul mercato un dato prezzo, occorre vedere come si sviluppano rispetto ad esso, nel determinare la posizione d'equilibrio, la domanda — quando si consideri immobile l'offerta — e l'offerta — quando si consideri la domanda immutabile.

La curva della domanda — come abbiamo visto — è determinata in relazione all'utilità che riveste il bene considerato e al potere d'acquisto che viene erogato per esso sul mercato. Quando si fissa il prezzo di equilibrio, a questo prezzo corrisponderà necessariamente una determinata quantità di beni: non tutti i beni, ma soltanto la quantità di beni che si chiede sul mercato a quel prezzo. Non verranno acquistati quindi i beni che sarebbero chiesti soltanto ad un prezzo inferiore. E siccome i beni soddisfano dei bisogni, verranno soddisfatti soltanto quei bisogni per cui si può pagare quel prezzo.

Avviene così quella che si chiama *la selezione dei consumatori*: otterranno il bene corrispondente ai loro bisogni soltanto quei consumatori che possono erogare il potere d'acquisto necessario per ottenere il bene al prezzo di equilibrio. *Tutti i bisogni cui non corrisponde un potere d'acquisto sufficiente rimangono insoddisfatti.*

Dopo aver visto che, in regime di valori di scambio, la curva della domanda non è basata soltanto sui gradi di utilità individuale e sociale, ma sulla possibilità o meno di mettere a disposizione del mercato una data quantità di potere d'acquisto, si rileva che troveranno soddisfacimento sul mercato non i bisogni dell'individuo o della collettività — considerata come un tutto unitario — che sono più urgenti o più importanti, ma soltanto i bisogni per cui l'individuo e la collettività dispongono di

tanto potere d'acquisto quanto è necessario per ottenerli al prezzo di equilibrio: e soltanto fino al limite del potere d'acquisto disponibile. La selezione dei consumatori avviene quindi in relazione alla loro potenza finanziaria e non alle loro effettive esigenze economiche o umane.

Concludendo, si può dire che quello che noi consideriamo come un fatto patologico, in contrasto con i presupposti stessi della dottrina classica, diviene invece, per molti economisti, un fenomeno fisiologico, di equilibrio, a cui si dà il nome eufemistico di *selezione dei consumatori* (1).

Strettamente connesso con questo fenomeno, e nascente dalle stesse cause, si ha naturalmente il fenomeno opposto, chiamato della *rendita dei consumatori* (2), e che appare ad alcuni economisti, come il Barone, quale una dimostrazione incontrovertibile dei « vantaggi che la libera concorrenza produce » (3). Tale rendita nasce dal fatto che sul mercato compare un prezzo, ed uno solo, per ogni bene e non dei prezzi diversi, tanti quanti sono le diverse domande individuali. Il prezzo si forma in base alla curva della domanda. Ma, come si è avuto già l'occasione di dire, la curva complessiva della domanda non è che un'astrazione, una risultante delle diverse curve dei singoli consumatori, per ciascuno dei quali il bene ha una utilità diversa, e ciascuno dei quali può erogare un diverso quantitativo di potere d'acquisto. Si ha quindi che, se degli individui sono disposti a pagare una data quantità di bene al prezzo  $P$ , ve ne sono altri che non possono acquistarlo se non a un prezzo minore  $P'$  (o perchè esso ha una minore utilità, o perchè posseggono minore potere d'acquisto), mentre altri ve ne sono che sarebbero disposti ad acquistarlo anche a un prezzo superiore  $P''$  (perchè

(1) Si dice pure: *selezione degli acquirenti* (Cfr. SERPIERI, *op. cit.*, pag. 89).

(2) Cfr. L. AMOROSO, *Principi di economia*, *op. cit.*, pag. 122 e seg.

(3) Cfr. BARONE, *op. cit.*, pag. 13. Il Barone fa notare pure una relazione fra rendita del consumatore e « l'elisione delle imprese meno atte a conseguire il più basso costo, e la costrizione per le altre di non oltrepassare il limite dei costi decrescenti », (*op. cit.*, pag. 15 e seg.).



hanno un maggior bisogno di acquistarlo o un maggior potere d'acquisto a disposizione, o l'uno e l'altro insieme). Supponiamo che, per il gioco del complesso delle forze del mercato, il prezzo si fissi in  $P$ . Allora quegli acquirenti che sono disposti a pagare  $P$  per l'utilità che il bene loro procura, avranno un bene a cui essi attribuiscono la stessa utilità della somma che pagano per esso; coloro che non avrebbero potuto acquistarlo che a  $P'$  restano eliminati e scompaiono dal mercato, come si è visto (selezione dei consumatori). Ma, soggiungono gli economisti della scuola liberale, coloro che erano disposti a pagare anche  $P''$  pagano solo  $P$ , e quindi realizzano un *guadagno di utilità* o meglio una rendita, data dalla differenza fra l'utilità, espressa in termini monetari, che essi attribuivano al bene, e l'effettivo prezzo che è loro costato. Si dice anche che « sono soltanto i compratori marginali che non fanno guadagno alcuno di quel genere », e che questo guadagno è massimo in regime di libera concorrenza.

Si può osservare tuttavia che, mentre la selezione dei consumatori non è basata tanto sull'utilità individuale quanto lo è invece sulla disponibilità o meno di potere d'acquisto, questa cosiddetta rendita del consumatore è pure un fenomeno di utilità individuale cui può corrispondere, per esempio, una riduzione di salari e quindi di utilità del salariato, riduzione questa che potrebbe essere superiore alla rendita del consumatore. D'altra parte occorre insistere sul rilievo che il prezzo che un acquirente è disposto a pagare per un bene non è da porre solo in relazione all'utilità che il bene ha per lui, ma anche, e spesso in primo luogo, al potere d'acquisto di cui può disporre, per cui un operaio, per quanta utilità abbia per lui un paio di scarpe, non sarà mai disposto a pagarle 200 lire il paio, quando ne guadagna 400 al mese, mentre altri potrà farlo, anche se il bene ha per lui un'utilità minore. In sostanza cioè la rendita del consumatore, per quanto talora ammissibile, si riduce molto spesso a una rendita positiva per chi ha potere d'acquisto abbondante, la quale è minore però della rendita negativa causata in corrispondenza a chi ha scarsità di potere d'acquisto. Questo



fenomeno si determina in corrispondenza alla legge secondo cui : *aumentando il potere d'acquisto di un individuo si tende a diminuire la sua utilità marginale, la quale tende invece a crescere per l'individuo cui si riduce il potere d'acquisto*: per l'operaio a cui si riduce il salario l'utilità marginale dell'ultima lira aumenta, mentre diminuisce per il capitalista che aumenta di una lira l'interesse. Infine, bisogna ricordare che ci sono beni, quelli necessari alla vita, la cui utilità si eleva fino all'infinito, e che perciò darebbero *sempre e a tutti* una rendita del consumatore. Si può veramente dire che gode di una rendita colui che, in una città assediata, cede la sua casa per avere un pezzo di pane, solo perchè, pur di non morir di fame, avrebbe ceduto, oltre alla casa anche il vestito ?

In sostanza, tanto la rendita quanto la selezione del consumatore sono discutibili se concepite in termini di utilità, esistono effettivamente soltanto quando sono riportate in termini di potere d'acquisto, cioè come selezione escludente dal mercato chi non ha potere d'acquisto sufficiente e rendita di chi ne ha più che a sufficienza.

5. Maggiore importanza assumono gli sviluppi dell'offerta in relazione al prezzo — quando si considerino le condizioni della domanda immutabili — se esaminati in rapporto a quanto si è detto a proposito delle caratteristiche specifiche della curva dell'offerta.

L'offerta, come abbiamo visto, si sviluppa secondo una curva in cui le quantità prodotte sono relative al costo di produzione messo in rapporto al prezzo a cui il bene offerto può essere venduto in regime di libera concorrenza perfetta. È soprattutto nella determinazione del punto in cui la curva dell'offerta incontra quella della domanda, e cioè nel movimento dell'offerta per il raggiungimento del punto di equilibrio, che si riscontrano le differenze fra il regime di libera concorrenza perfetta e gli altri regimi, tra cui in particolar modo quello di monopolio, che si considera il caso tipico di un'offerta volontariamente limitata allo scopo di aumentare il prezzo.

Escludendo il caso di un'offerta che non possa essere nè

aumentata nè diminuita (nel qual caso la fissazione del punto di equilibrio sarà determinata dalla curva della domanda dei beni disponibili), si possono avere tre ipotesi di un diverso andamento dello sviluppo dell'offerta e quindi di un diverso fissarsi del rapporto tra essa e il prezzo d'equilibrio:

a) offerta aumentabile a costi costanti. In questo caso, ad uno stesso prezzo può essere offerta qualsiasi quantità di merce. Il prezzo di equilibrio, si è detto, tende a coincidere con il costo di produzione, perchè se per un momento il prezzo si fissasse più in alto si aumenterebbe anche la produzione e quindi la quantità di beni offerta; e, siccome abbiamo visto che per una quantità maggiore offerta la costante domanda si fissa ad un prezzo minore, diminuirebbe il prezzo d'equilibrio e si avvicinerebbe al costo. Nel caso contrario, si avrebbe il fenomeno inverso. Il prezzo di equilibrio è in questo caso determinato dal costo monetario di produzione del bene, e la quantità del bene prodotta sarà determinata a sua volta dal potere d'acquisto disponibile sul mercato, cioè dalla domanda espressa in potere d'acquisto;

b) offerta aumentabile a costi decrescenti. Il caso è sostanzialmente analogo, nel senso che il prezzo di equilibrio in regime di libera concorrenza si forma sempre al livello del costo di produzione. Ma, dato che il costo di produzione in questo caso non è identico per qualsiasi quantità di beni prodotti, ma diminuisce con l'aumentare di questa, il prezzo d'equilibrio si forma nel punto in cui la curva decrescente del costo unitario di produzione s'incontra con la curva della domanda. Se il costo fosse sempre superiore alla domanda, cioè al prezzo che si è disposti a pagare per una data quantità del bene, non si avrebbe convenienza monetaria a produrre; se invece il costo fosse sempre inferiore al prezzo che si è disposti a pagare per una quantità qualsiasi di bene, la produzione, essendo sempre monetariamente conveniente, aumenterebbe senza limite; ma ciò non può verificarsi, perchè non vi può essere produzione senza un costo minimo, mentre la disponibilità di potere d'acquisto della domanda tende a zero;

c) offerta aumentabile a costi crescenti. Anche in questo caso si ha una curva dell'offerta determinata dal rapporto fra il costo unitario di produzione e il prezzo; ma la curva del costo, invece di essere decrescente con l'aumento della quantità prodotta, è crescente. Il punto d'incontro della curva della domanda con quella dell'offerta indica, come negli altri casi, il prezzo d'equilibrio.

Nel caso di costi variabili, crescenti e decrescenti, la curva dell'offerta può essere considerata come un'insieme di *fatti*, perchè non si passa ad una produzione a costo unitario superiore se non quando è già avvenuta la produzione a costo unitario inferiore.

In tutti gli sviluppi della offerta reale fino al punto d'equilibrio si deve tener conto, superando i primi limiti di rilevazione dell'aspetto statico del fenomeno, di un elemento importantissimo, che modifica gli stessi presupposti da cui l'economia classica è partita: il tempo. L'adeguamento dell'offerta al prezzo si può dire raggiunto quando, come che sia, il prezzo è venuto a coincidere con il costo di produzione, e ciò avviene in un determinato periodo di tempo, perchè l'aumento o la diminuzione della produzione non possono essere istantanei. E importa perciò un costo, dato appunto da questo passaggio di tempo, di cui in un primo momento non si tien conto. Nel caso poi in cui la produzione avesse superato il punto d'equilibrio, al costo derivante dalla trasformazione produttiva necessaria per raggiungere, in un certo tempo, l'identità fra costo e prezzo, si aggiunge un altro costo, quello derivante dalla dispersione di fattori produttivi, dal fatto cioè che determinate merci debbono essere vendute sotto costo. In una teoria statica dell'equilibrio questi fenomeni, che pure sono inevitabili e strettamente collegati ad esso, vengono trascurati. Ma vanno presi in esame in un'indagine più comprensiva della realtà economica.

6. — Fin qui si è fatta l'ipotesi che le varie aziende che si trovano in concorrenza sul mercato producano a costi uguali.

Ma, come vedremo parlando delle combinazioni produttive, tale ipotesi non può normalmente ammettersi, perchè o una più o meno felice scelta della combinazione fra i vari fattori produttivi impiegati, o le diverse dimensioni dell'azienda o dei gruppi d'aziende, o le diverse condizioni di mercato, fanno sì che si produca normalmente a costi diversi nelle varie aziende o nei vari complessi aziendali.

Sul mercato, tutti questi vari costi di produzione non compaiono: compare un costo unico per tutta la quantità offerta, che determina la curva dell'offerta, la quale appare perciò unica. Si ha qui un processo di astrazione e di unificazione già visto sia per l'offerta che per la domanda: come la domanda unitaria del mercato sopprime in sé le varie utilità individuali, che sono distinte e diverse l'una dall'altra, così l'offerta unitaria del mercato, basata su un costo di produzione supposto unico, sopprime in sé i distinti e diversi costi aziendali. Ma in che modo? non attraverso una somma o una media, perchè tali criteri sono inammissibili: infatti se le aziende che producono a un determinato costo sono insufficienti a soddisfare la domanda, si determinerà un aumento di prezzi, e quindi una convenienza a produrre anche per le aziende che producono a costi più elevati. Se, viceversa, la media dei costi unitari uguagliasse il prezzo del mercato, vi sarebbero aziende produttrici a costi superiori; le quali, se non fossero assolutamente necessarie a soddisfare la domanda, scomparirebbero.

Si è accennato così *alla teoria dell'impresa marginale*, analoga a quella della utilità marginale. Si chiama impresa marginale l'impresa che produce a costi più alti. *Il costo dell'impresa marginale tende — in regime di libera concorrenza — a coincidere col prezzo.* « Il numero delle imprese partecipanti è quindi in funzione del prezzo, nel senso che quel numero dipende dal prezzo e non viceversa » (1).

Anche in questo caso quindi, dal rapporto tra costi e prezzi, si ha una selezione: quella che si chiama *selezione degli im-*

---

(1) AMOROSO, *Principii di economia*, cit., pag. 153 e seg.

*prenditori* come dal rapporto fra prezzi e potere d'acquisto si ha la *selezione dei consumatori*. In un mercato libero rimarranno in vita soltanto le imprese che producono a costi compresi entro il limite in cui si fissa il prezzo, cioè che producono entro il costo marginale: le altre debbono scomparire. Infatti allorchè il costo di un'azienda tende a superare il prezzo, o il prezzo ad abbassarsi sotto il costo, l'impresa viene eliminata dal mercato. Il punto di rottura del rapporto di equilibrio fra costo e prezzo dicesi per l'azienda *punto di fuga* o anche *punto critico*.

Anche qui la determinazione dell'offerta di beni economici è data dall'elemento finanziario costituente il costo monetario che a sua volta viene ad essere determinato — e questo è molto importante per un'esatta comprensione dei limiti della teoria classica dell'equilibrio — dal prezzo. Quando si ammette che possano esistere sul mercato soltanto le imprese che producono ad un costo inferiore a quello marginale, si viene a dire che possono esistere sul mercato le imprese che producono a un costo inferiore a un determinato prezzo (quello appunto che corrisponde al costo marginale): in pratica quindi, a domanda immutabile, il costo verrà determinato dal prezzo. Ma il prezzo di equilibrio di un bene sul mercato è, in regime di libera concorrenza assoluta, determinato, in sostanza, dal potere d'acquisto relativo al bene; e a sua volta il costo di produzione viene ad essere determinato dai prezzi dei beni impiegati. Perciò, come si è più volte detto, ai termini di domanda e di offerta relativi ai bisogni e al lavoro vengono così a sostituirsi, nella formazione dell'equilibrio in un'economia basata sui valori di scambio, il potere d'acquisto della domanda e il costo monetario, equilibrati nel prezzo; e fra questi elementi finanziari si formano dei rapporti per cui, nella realtà, il potere d'acquisto tende a determinare tutto l'equilibrio del mercato, direttamente o indirettamente.

Le stesse considerazioni si possono fare per la *rendita dei produttori*, cioè per la rendita di quelle aziende che producono a costi inferiori a quelli marginali, la quale è sostanzialmente



analoga alla rendita del consumatore, e pone problemi simili. Anch'essa è basata cioè sull'elemento finanziario, il costo monetario, e non su semplici elementi economici, e, in particolare, non sull'effettivo costo in lavoro, da porre in rapporto col bisogno soddisfatto. Di due aziende, ad eguale processo produttivo, avrà una rendita quella che pagherà il lavoro, oppure il capitale, o le materie prime, ad un prezzo inferiore, infatti, la rendita positiva del produttore è spesso data — in regime di valori di scambio — dalla rendita negativa del lavoratore.

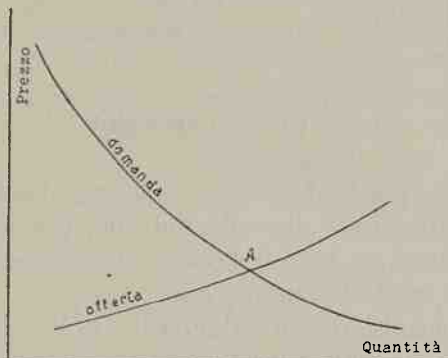
7. — Quanto abbiamo visto per il prezzo di mercato dei beni di consumo si può estendere anche ai fattori della produzione in quanto, nell'economia di scambio, essi non vengono considerati diversamente dal loro prodotto. Anche per i fattori della produzione vi è un'offerta, ch'è fatta da coloro che posseggono tali fattori (in particolare i lavoratori e i capitalisti), e una domanda da parte delle aziende, e cioè degli imprenditori. Tra domanda e offerta dei fattori di produzione si forma l'equilibrio allo stesso modo che fra domanda e offerta dei beni finiti. E ciò perchè l'economia classica ammette un mercato anche per i fattori della produzione. Si parla così di *mercato del lavoro* e di *mercato del capitale*: lavoro e capitale sarebbero due merci, teoricamente in condizioni di perfetta uguaglianza tra di loro, che agirebbero sul mercato come tutte le altre merci. Non si dà gran rilievo alle differenze che esistono tra queste merci costituenti i fattori della produzione e i beni prodotti destinati al consumo. Si afferma che, in quanto si formano degli equilibri tra la domanda e l'offerta del lavoro e del capitale, essi sono retti dalle stesse leggi e si svolgono allo stesso modo dell'equilibrio tra la domanda e l'offerta di beni di consumo, soltanto che i limiti alla domanda vengono posti all'interno dell'azienda produttiva secondo criteri diversi da quelli del consumatore.

Anche i fattori della produzione formano curve di domanda e d'offerta simili a quelle tracciate esaminando lo scambio dei prodotti, e danno luogo, sostanzialmente, agli stessi fenomeni e alle stesse considerazioni. Non è qui il luogo di approfondire



questi problemi, che vedremo tra poco trattando della produzione e delle sue peculiarità. Si può tuttavia notare sin d'ora la corrispondenza che esiste tra alcune caratteristiche dell'equilibrio sul mercato dei beni di consumo e le caratteristiche dell'equilibrio sul mercato dei fattori della produzione.

Di una particolare importanza è la determinazione del prezzo del lavoro, che è attuata appunto col solito sistema. Da un lato si ha la curva della domanda di lavoro, basata sul potere d'acquisto che hanno per l'impiego di lavoro gli imprenditori, dall'altra sta la curva dell'offerta, il cui elemento base sarebbe nella teoria il costo monetario del lavoro stesso, determinato dalla quantità di potere d'acquisto necessaria alla vita del lavoratore o dal « costo di produzione » che il lavoro presenta, particolarmente quando è lavoro specializzato o tecnico. Il punto di incontro tra offerta e domanda è il *salario*.

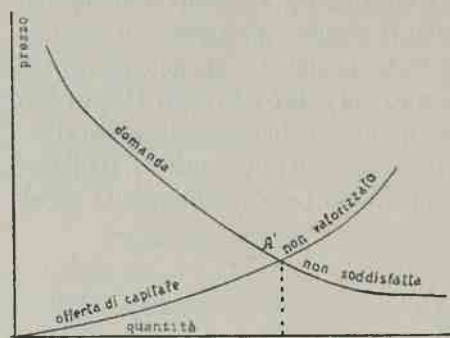


Prezzo e impiego del lavoro.

Anche qui si ha il fenomeno di domande di lavoro che non vengono soddisfatte e di offerte di lavoro che non vengono valorizzate. Ma il problema è più grave di quello che si manifesta sul piano dei beni, perchè il lavoro esistente sul mercato basato sui valori di scambio non può essere soppresso senza sopprimere gli uomini, e quindi il suo mancato impiego conduce ad una devalorizzazione di un elemento esistente nell'economia nazionale e non sopprimibile. Porta cioè ad una diminuzione di tutta la massa di salari fino al limite del minimo necessario per la sussistenza del lavoratore, e a una inutilizzazione, — spesso coesistente col primo fenomeno, — di lavoro nazionale ; cioè porta in ogni caso ad uno spreco di preziose energie produttive.

Fenomeni analoghi si hanno sul mercato del risparmio, dove

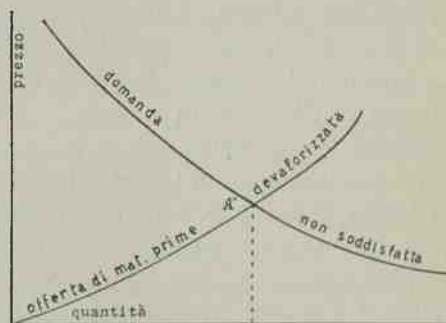
pure la domanda è espressa dagli imprenditori, mentre l'offerta è quella dei risparmiatori. Qui occorre tener presente che ciò che compare sul mercato non è il capitale reale, ma l'uso



Prezzo e impiego del capitale.

del capitale finanziario, il cui prezzo è dato dall'interesse. Occorre anche osservare che l'offerta è relativa a due circostanze di fatto: al rischio e alla durata dell'impiego. Ma tutte queste sono nozioni su cui torneremo. Per ora basti aver precisata la formazione del prezzo di equilibrio anche in questo particolare mercato.

Tra le due curve d'offerta del lavoro e del risparmio esistono delle diversità notevoli, perchè, mentre il lavoro offerto è sempre *tutto* il lavoro, il capitale offerto non è sempre tutto il capitale: parte di esso può essere tesoreggiato. Perciò il problema della devalorizzazione del capitale, che viene offerto a un prezzo superiore a quello del punto d'equilibrio, è assai meno grave di quello analogo per il lavoro.



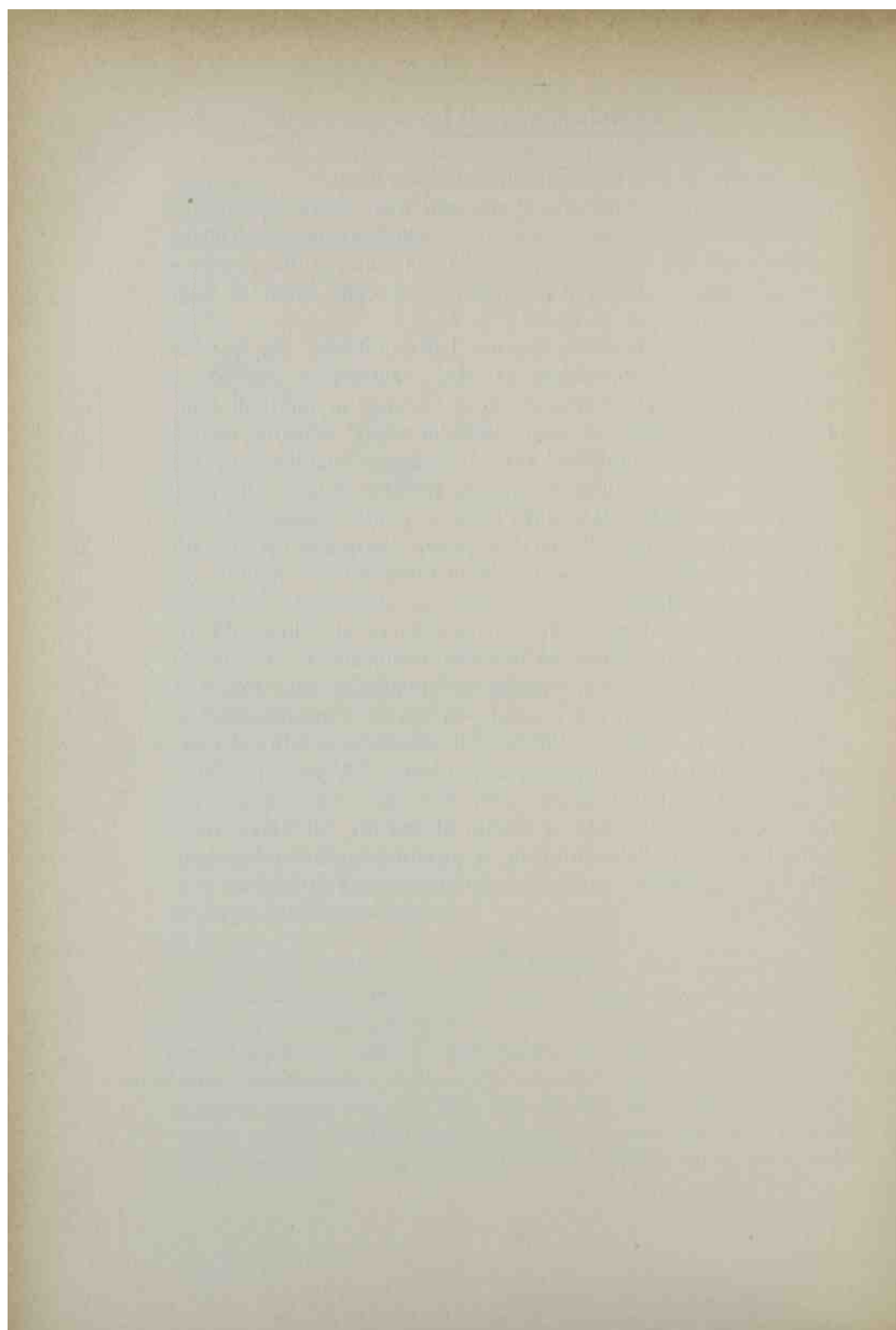
Prezzo e impiego delle materie prime.

Capitale e lavoro sono i due grandi fattori produttivi, a cui sostanzialmente si può ricondurre tutta la produzione. Ma, sul mercato, si debbono considerare a volte anche alcuni fattori naturali (terre, materie prime) che, pur non avendo una fisionomia particolare, hanno un loro distinto prezzo, analogo a quello dei beni di consumo, ma con questo non confondibile. Essi sono, è vero, beni

come quelli di consumo, ma hanno generalmente la caratteristica di un'offerta quasi fissa, che non può essere ridotta diminuendo la produzione, ma solo devalorizzando gli elementi economici disponibili. Anche per essi la formazione del prezzo e la determinazione dell'impiego seguono ad ogni modo le leggi ormai ben note.

Le offerte fatte a destra dei punti di equilibrio:  $A$ ,  $A'$ ,  $A''$ , rimangono, insistiamo, escluse da ogni valutazione, perchè le realizzazioni dei valori di scambio si limitano ai punti di equilibrio. In altre parole si può dire che, come vengono esclusi dall'equilibrio di scambio dei beni di consumo quei beni cui non corrisponde un potere d'acquisto, così restano esclusi dall'equilibrio di scambio quei fattori cui l'impresa non fa corrispondere un potere d'acquisto, perchè non ha potere d'acquisto oppure non ne trova monetariamente conveniente l'impiego. E quindi restano esclusi dallo scambio e da ogni avvaloramento il lavoro che non si offre ad un prezzo corrispondente alla domanda ripiegante, le materie prime nelle stesse condizioni e il capitale che non si offre ad un prezzo corrispondente alla domanda che non solo ripiega, ma presenta un rischio crescente. Qui si può notare una maggiore difficoltà di riequilibrio del mercato, dovuto al fatto che, mentre l'offerta dei prodotti tende ad arrestarsi quando il costo supera il prezzo, non si può arrestare nello stesso modo l'offerta di lavoro, di terra, ecc. Sicchè l'esclusione dall'equilibrio di scambio significa esclusione della vita economica, con grave danno economico-sociale.

---



## CAPITOLO QUARTO

### LA PRODUZIONE NELL'EQUILIBRIO DI LIBERA CONCORRENZA

---

#### § 1. — *Le combinazioni produttive.*

1. — Si è detto che l'offerta di beni sul mercato è costituita dalla quantità di beni prodotti in relazione al rapporto fra il costo unitario e il prezzo. Del prezzo si è già parlato; occorre ora esaminare gli accennati fenomeni relativi al costo di produzione. Ciò significa che, accanto al fenomeno dello scambio sul mercato, bisogna tener conto anche dei valori di scambio nella produzione. Un equilibrio non sorge se non si compongono, prima dello scambio dei beni prodotti, le proporzioni dei valori di scambio dei vari elementi che contribuiscono a dare la produzione, cioè se non si determina anche l'equilibrio delle componenti la produzione in relazione a quelle dello scambio. L'equilibrio dell'attività produttiva si può determinare, quindi, secondo criteri di scambio, ma tenendo conto dei caratteri specifici della produzione, per cui sorgono problemi particolari.

La teoria dell'equilibrio economico generale comprende così anche quell'equilibrio particolare che si forma tra i vari fattori delle imprese, e lo considera anzi un mezzo per la formazione del più vasto equilibrio che ha luogo sul mercato con lo scambio dei prodotti finiti. Da esso risultano infatti determinati quelli che sono i *costi unitari*, *quelli differenziali* e *quelli margi-*

nali delle diverse imprese, in base a cui si costruisce la curva dell'offerta (1).

Sul mercato dello scambio la produzione compare, nell'offerta, come un dato di fatto, il cui procedimento di formazione non interessa il mercato stesso: il costo di produzione appare come un tutto unico. Se si risale tuttavia nell'interno dell'azienda produttrice, si vede che il costo di produzione si scinde in diversi elementi, come la produzione risulta dal confluire in un'unica attività, e verso un unico fine, di elementi diversi. Compaiono allora quelli che si sono chiamati i *fattori della produzione*, gli elementi cioè necessari per attuare ogni produzione di beni. Il costo di produzione a sua volta risulta dall'insieme dei costi dei singoli fattori produttivi, e come tale può essere scisso in una serie di costi particolari.

Per *fattore produttivo* dobbiamo intendere ogni elemento che interviene nella produzione e senza il quale la produzione non sarebbe possibile: quei beni cioè o quelle energie produttive la cui combinazione e il cui impiego portano alla produzione di un altro bene; sia che si tratti di produzione di un bene finito (bene di consumo) sia che si tratti di un bene intermedio, di un bene cioè che a sua volta è fattore di una produzione ulteriore.

Per approfondire l'esame, è necessario tener presente il tipico schema classico della produzione, secondo il quale essa si attua nell'azienda. Gli elementi produttivi presi isolatamente non sono ancora nulla: essi debbono essere coordinati, posti in una certa relazione tra di loro ed impiegati. Al centro dell'azienda sta un organo che ha proprio questo unico compito, di coordinare

---

(1) Cfr. AMOROSO, *Principii di economica corporativa*, op. cit., pag. 145 e seg., secondo il quale il costo medio o costo unitario «è definito dal quoziente fra il costo totale e la quantità prodotta» e il costo differenziale.— decomposta la quantità prodotta in successive particelle infinitamente piccole — è «il costo delle singole particelle», e «il rapporto (finito) fra il costo differenziale infinitesimo ed il volume pure infinitesimo della particella dicesi *tasso* o *coefficiente del costo differenziale*». «Il tasso del costo differenziale nel punto dove la produzione si arresta dicesi *costo marginale*».



i fattori produttivi al fine di ottenere un certo bene: è l'imprenditore (1), una persona fisica o una persona giuridica (ai fini economici la distinzione interessa poco). L'imprenditore non è un fattore di produzione, se non in quanto il suo lavoro direttivo può essere considerato nell'insieme di tutto il lavoro compiuto entro l'azienda (il che del resto è raramente preso in esame), ma è piuttosto il catalizzatore di tutti gli altri fattori produttivi. Esso ha quindi funzione assolutamente preminente in questa concezione della produzione. Il suo compito è solo quello di prendere i fattori produttivi, comperandoli al prezzo di mercato da quelli che li posseggono (lavoratori e capitalisti), di stabilire fra essi una determinata proporzione, di coordinarli, e di farli agire in modo che diano un certo risultato: la produzione del bene. Generalmente l'imprenditore sarà anche un capitalista (come in molte grandi industrie moderne), o un lavoratore (come in molte aziende artigiane o semi-artigiane); ma anche in questi casi lo si può considerare come puro imprenditore, scindendo teoricamente le due attività. Come imprenditore, egli acquisterà i fattori produttivi necessari e li combinerà tra di loro in vista della produzione; come capitalista o come lavoratore, egli cederà a se stesso (o meglio alla sua azienda) l'uso del suo capitale o il suo lavoro ai prezzi di mercato. Non è necessario dire quanto questa separazione di attività sia lontana dalla realtà; ma essa ha il vantaggio di schematizzare con maggiore precisione il fenomeno produttivo (2).

(1) «L'imprenditore è, per consenso di tutti quanti, colui che pensa, organizza e dirige l'impresa», dice il Pantaleoni, e fatte alcune considerazioni sulle sue funzioni, soggiunge: «l'imprenditore della teoria è un'astrazione. Tutt'una serie di individui che lavorano in una sola impresa presentano le caratteristiche volute dalla teoria dell'imprenditore, cioè organizzano e dirigono e combinano fattori di produzione. L'imprenditore reale è un essere diffuso» (Cfr. MAFFEO PANTALEONI, *Il sindacalismo e la realtà economica*, in *Nuova Collana di Economisti*, vol. V, U.T.E.T., Torino, 1932, pag. 5 e seg.).

(2) Gli schemi del fenomeno produttivo sono numerosissimi, ma, basati tutti su valutazioni di scambio, non differiscono sostanzialmente gli uni dagli altri. Soltanto con l'introduzione di nuove forme di valutazione (politica, sociale, ecc.) saranno superati.

Da un esame superficiale degli elementi che compaiono in un'azienda parrebbe che il numero dei fattori produttivi dovesse essere assai esteso. Vediamo, infatti, del lavoro non specializzato, specializzato, tecnico o direttivo, del capitale liquido (circolante), degli edifici, delle macchine, delle materie prime, ecc. Ma tutti questi disparati elementi possono poi ridursi a tre e, nella maggioranza dei casi, a due: da un lato avremo il lavoro, dall'altro il capitale. Al lavoro si riduce qualsiasi forma di attività umana, partecipante direttamente o indirettamente alla produzione, di qualunque specie e importanza essa sia, da quella del direttore generale a quella del manovale; al capitale si riduce qualsiasi bene economico o finanziario impiegato nella produzione: da un lato il capitale circolante, che serve per le spese correnti, per il pagamento dei salari, ecc.; dall'altro il capitale fisso, investito cioè in beni di maggiore o minore durata (edifici, macchine, beni che non si consumano nella produzione), ecc.

Accanto a questi due fattori produttivi, ne compare qualche volta (ma in una minoranza di casi) un terzo, che i primi economisti considerarono a parte chiamandolo col nome di «terra» o natura: l'insieme cioè dei beni originari. Diciamo che compare solo alcune volte, perchè si può considerarlo come fattore di produzione a parte solo quando l'imprenditore, come ha acquistato il capitale e il lavoro necessario per la sua azienda, così accappari i beni originari, esistenti in natura, necessari alla produzione; ma è necessario che tali beni siano in libera disponibilità. Se invece i beni in parola, com'è il caso più comune, sono già stati elaborati da qualche azienda, magari solo per trasportarli da un luogo all'altro o per estrarli, oppure anche sono in possesso di qualcuno, allora l'imprenditore sarà costretto ad acquistarli come acquista qualsiasi altro bene che serve alla produzione, come acquista le macchine o l'edificio, ecc.; e per questo dovrà spendere, o meglio investire, una parte del capitale monetario. Essi non saranno perciò economicamente diversi da tutte le altre forme di investimento di capitale ai fini produttivi: saranno del capitale.

2. — Quando nell'economia aziendale si parla di lavoro produttivo non si comprende generalmente quello degli organi politici, ch'è una parte notevole del lavoro nazionale (1) e ha tanta importanza nella formazione e nella distribuzione del reddito. E ciò benchè sia nota la teoria secondo la quale l'attività finanziaria statale non è che un'attività produttiva di utilità. « Si ritiene anzitutto, da Dietzel, List, Wagner ed altri, che l'attività finanziaria è produttiva, in quanto essa, prelevando dalle economie private beni materiali (tributi e prezzi), li trasforma in beni immateriali, cioè in servizi. Secondo il Dietzel lo Stato è il più grande dei capitali immateriali, poichè col proprio ordinamento e funzionamento coopera alla produzione della ricchezza; ma se esso non produce che beni immateriali, evidentemente non può, dice Wagner, ritrarre dalla propria produzione — così come fanno i privati — quanto occorre per le spese che essa rende necessarie, e deve quindi ricorrere ai tributi: da qui la concezione wagneriana dell'azienda pubblica come un istituto di trasformazione di beni materiali in beni immateriali od in servizi pubblici(2) ». Non si può negare che il costo del lavoro degli organi pubblici rientri — attraverso le imposte, i contributi e le tasse — nei costi di produzione delle aziende private e nella composizione dei prezzi in modo diretto o indiretto, benchè non sia considerato produttivo dai classici. Ma lo sviluppo di questo rilievo sarebbe qui fuori luogo.

Questo ed altri problemi speciali, che sorgono in ordine alla retribuzione dei fattori produttivi, saranno esaminati più avanti. Ora consideriamo alcune caratteristiche del lavoro e del capitale reale, che possono essere rappresentati dal capitale finanziario (3).

---

(1) Il de' Stefani afferma giustamente che tutta la politica economica e finanziaria « è il modo con cui lo Stato influisce sulla ripartizione e sull'uso della potenza di lavoro » (Cfr. A. DE' STEFANI, *Manuale di finanza*, op. cit., pag. X).

(2) Cfr. G. ZINGALI, *Lezioni di Scienza delle Finanze*, Ed. Muglia, Catania 1939, pag. 24 e seg. Cfr. pure i nostri saggi: *La distribuzione del reddito*, cit., e *Crisi dei sistemi finanziari*, cit.

(3) Si ricordi che il capitale finanziario è costituito dalla massa dei valori finanziari, già definiti nella prima parte del volume.

Una diversità fondamentale fra detti fattori produttivi si può riscontrare particolarmente nel fatto che, mentre il lavoro e il capitale reale si consumano nella produzione, il capitale finanziario essendo un elemento rappresentativo, e quindi un segno, non si distrugge o per lo meno può essere ricostruito senza difficoltà. Anche quando lo si investe in beni che sono destinati a scomparire per dar luogo al bene prodotto, sono gli elementi economici che si trasformano (i beni), non l'elemento finanziario il quale mantiene il suo valore basato sul prezzo del bene prodotto. Ciò importa che, mentre l'imprenditore è costretto ad acquistare il lavoro, che non può restituire ai suoi possessori (i lavoratori) a produzione finita, non è costretto a comperare dai risparmiatori il capitale finanziario che essi posseggono, ma solo l'uso del capitale stesso, salvo restituzione, dopo un determinato periodo di tempo. I mercati dei fattori produttivi saranno quindi, da un lato il mercato del capitale reale e quello del lavoro, e dall'altro il mercato dell'uso degli elementi finanziari che rappresentano i detti fattori reali.

L'imprenditore, si è detto, acquista dai possessori, sul mercato e ai prezzi di mercato, gli elementi che intervengono nella produzione, i fattori produttivi. Egli dovrà perciò pagare un determinato prezzo, che è il prezzo dei fattori della produzione: l'insieme dei prezzi dei fattori produttivi dà il *costo* monetario di produzione del bene. Il *costo monetario complessivo* sarà dato dalla somma dei prezzi di tutto il lavoro, di tutti i beni impiegati e dell'uso di tutto il capitale monetario necessari per una data produzione. Il *costo unitario* invece sarà dato dal costo monetario complessivo della produzione diviso per il numero delle unità del bene prodotto.

3. — Gli accennati elementi interverranno nella produzione in proporzioni razionali, che possono essere diverse nei vari casi: diversa sarà quindi la loro percentuale d'impiego nella produzione, diversa la loro incidenza nel costo complessivo o nel costo unitario del bene. Spetta all'imprenditore di

determinare, nella coordinazione dei fattori, la proporzione da assegnare a ciascuno di essi nelle diverse forme che essi possono assumere. È questa che si chiama la *combinazione produttiva*, cioè la proporzione da attribuire nella produzione al capitale e al lavoro, precisando le forme tecniche in cui si possono presentare l'uno e l'altro (impianti, macchine, materie prime, prodotti intermedi, ecc.; lavoro specializzato o meno, tecnico, direttivo, ecc.).

La razionalità della combinazione produttiva risulta da due caratteri diversi: dalla migliore combinazione tecnica degli elementi e dalla migliore combinazione economica di essi. È necessario chiarire brevemente questi concetti.

Tra di essi non esiste, del resto, una sostanziale differenza in quanto non è possibile attuare una combinazione economicamente vantaggiosa degli elementi della produzione, se prima non si è raggiunta una combinazione tecnicamente soddisfacente.

Può accadere a volte che ci siano delle leggi fisiche o chimiche o di altra natura (leggi tecniche della produzione) per cui occorre una determinata combinazione di elementi per ottenere un certo prodotto. In questo caso il compito dell'imprenditore è quello di attuare la combinazione accennata. Per esempio, l'acqua ossigenata può essere ottenuta mediante la combinazione, in determinate proporzioni, di ossigeno e idrogeno. In questo caso la produzione avviene col massimo risultato quando le proporzioni — dettate dalle leggi della chimica — tra i due elementi sono osservate completamente.

Si realizza così la combinazione tecnicamente più produttiva, cioè tecnicamente migliore. Se non la si attua, o la produzione non è possibile, o essa è possibile soltanto lasciando inutilizzata una quantità più o meno grande di alcuni degli elementi produttivi che sono stati messi a contatto. Questo tipo di combinazione produttiva, pur essendo raggiunto in base a leggi che sono proprie di altre scienze, tende tuttavia a raggiungere un equilibrio economico, o meglio è condizione dell'equilibrio economico aziendale, perchè la combinazione degli ele-



menti in base ad un principio tecnico, in quanto tende a realizzare una produzione con il minimo impiego di mezzi, cioè nel modo tecnicamente più razionale, è pure la combinazione economicamente migliore. L'azienda mira, infatti, a ridurre al minimo i mezzi e a portare al massimo la produzione: il che è un principio essenzialmente economico. La combinazione produttiva tecnicamente migliore è quindi il fondamento dell'equilibrio che si determina nell'azienda col concorso dei vari fattori produttivi.

La distinzione fra la combinazione tecnica degli elementi e la loro combinazione economica appare molto spesso superata, in quanto la migliore combinazione tecnica è anche l'elemento base della migliore combinazione economica. Se si considerasse l'economia in termini di valori d'uso questa identità esisterebbe sempre. Ma nell'economia classica, in cui prevalgono i valori di scambio, può essere negata qualora la migliore combinazione tecnica non sia quella che assicura il minore costo monetario. Perchè la cosiddetta combinazione economica non è altro, di fatto, che una combinazione attuata in base al rapporto fra il costo e il prezzo.

Si possono avere dei casi in cui è tecnicamente indifferente che si raggiunga una combinazione produttiva piuttosto di un'altra. Delle combinazioni diverse possono dare lo stesso risultato economico, lo stesso prodotto. Per esempio, in una determinata industria si possono adoperare più macchine e meno operai, nell'agricoltura meno terra e più concimi o viceversa, senza che ciò muti sensibilmente il risultato finale della produzione. In questi casi, non si può dire sempre che esistano dei motivi tecnici per attuare una combinazione produttiva piuttosto che un'altra. Tecnicamente possono essere tutte ugualmente razionali. Però questa razionalità non sussiste sempre nei diversi casi se si considera la produzione dal punto di vista economico invece che sotto l'aspetto puramente tecnico. Si può dire anzi che fra tutte le combinazioni produttive tecnicamente possibili, una sola è quella economicamente razionale, perchè una sola fornisce l'unità di prodotto a minor costo, cioè si



può dire economicamente redditizia. Da questo punto di vista le combinazioni produttive non sono però numerosissime, perchè limitate da esigenze di carattere tecnico: fra un numero più o meno limitato di combinazioni tecnicamente possibili, l'imprenditore tende a scegliere quella che appare economicamente più razionale.

Ognuna di queste combinazioni produttive, in quanto è pienamente attuata, realizza un particolare costo e quindi dà luogo ad un particolare equilibrio aziendale. Parlando della legge delle proporzioni razionali abbiamo detto che, come nella tecnica, così anche nel campo dell'economia, tra le varie combinazioni ne esiste una e una sola ch'è la più razionale, cioè che realizza l'equilibrio razionale.

4. — Questa razionalità può essere tuttavia intesa diversamente a seconda che si tenga conto degli elementi più propriamente economici (valori d'uso) oppure di quelli finanziari (valori di scambio). Si avranno cioè delle combinazioni produttive che appaiono le migliori perchè consentono la produzione al minimo costo in lavoro, e delle altre che appaiono tali perchè consentono la produzione al minimo costo monetario. Si è già precisata la differenza che intercorre tra le due concezioni, differenza che ora abbiamo modo di riesaminare. Generalmente, il solo costo che interessa è quello monetario e quindi la razionalità delle combinazioni produttive viene valutata in base ad esso. Ma quando si vogliono superare i limiti di questa fase della scienza economica, occorre esaminare le due possibili soluzioni del problema (1).

---

(1) Nella conclusione dei pregevoli *Studi sull'economia dei costi costanti* di G. Maurizio CLARK viene posto in particolare rilievo il fatto che l'industria « cominci a pensare a parlare di « *tenuta sociale del costo* », una forma di contabilità economica che stronca il *sofisma della contabilità finanziaria privata* e chiama lo spreco sociale col suo vero nome » (Cfr. G. M. CLARK, in *Nuova Collana di Economisti*, vol. V, U.T.E.T., Torino, 1932, pag. 415).

Il *costo economico* di una produzione, in valori economici reali, si riduce al lavoro ed ai beni che vengono impiegati per attuare la produzione in parola. E, dato che i beni sono alla loro volta prodotto di precedente lavoro (si dice che potrebbero essere considerati del lavoro cristallizzato), in sostanza il costo di ogni produzione è dato dal consumo di lavoro che essa importa, o — che è lo stesso — dall'impiego di energie produttive umane che l'accompagna. Ad ogni diversa combinazione produttiva corrisponde una diversa proporzione degli elementi che vengono impiegati per la produzione. Cioè mutano la quantità e la qualità dei beni che vengono impiegati per essa e del lavoro che viene consumato; muta, in quantità e qualità, in ultima analisi, il complesso di energie umane produttive (lavoro in senso lato) che si trasformano nella produzione stessa. Razionale sarà perciò soltanto quella combinazione produttiva che importa il minor costo in lavoro ed in beni, ossia il minore impiego, sempre s'intende in quantità e qualità, delle energie produttive esistenti. In un sistema di equilibrio sociale generale, solo essa potrà intervenire, solo essa sarà una produzione d'equilibrio, perchè solo in essa si realizza quel minimo costo in lavoro che è alla base di qualsiasi equilibrio che superi i ristretti limiti della convenienza monetaria aziendale.

Di fronte a questa concezione di costo sta quella che si basa sui semplici valori di scambio. Per essa il costo di produzione è puramente e semplicemente un *costo monetario*, determinato dalla somma dei prezzi dei singoli fattori produttivi. Ogni diversa combinazione produttiva causa un impiego in proporzioni diverse degli elementi che intervengono nella produzione, e che perciò dovranno essere acquistati dall'azienda (dall'imprenditore) in quantità più o meno grande. Ciò muta il prezzo complessivo di ogni singolo fattore produttivo, e talvolta anche il suo prezzo unitario, che può essere determinato dalla domanda aziendale del fattore produttivo stesso. Con il mutare di questi prezzi viene necessariamente a mutare anche la loro somma, la quale sarà, a seconda della combinazione produttiva adottata, più o meno alta in termini monetari. Si avranno quindi diverse com-

binazioni, e la combinazione produttiva più razionale in valori di scambio sarà quella che permette la produzione al minor costo monetario; combinazione che potrà essere una sola. Ad essa dovrebbe corrispondere una posizione d'equilibrio produttivo aziendale, qualora si convenisse che l'equilibrio si raggiunge soltanto nel punto di costo monetario minimo e di maggiore convenienza in relazione al prezzo.

Questa forma di equilibrio importa una soluzione dinamica, e non statica, del problema. Gli economisti liberali, in genere, si limitano a rilevare che si avranno costi diversi a seconda del modo con cui è attuata la forma di combinazione: si avranno così combinazioni a costi maggiori e combinazioni a costi minori, e quindi diverse imprese che producono a diversi costi; e che tutte queste possono rientrare nella teoria dell'equilibrio economico generale, in quanto attraverso a queste differenze di costo si determina la curva dell'offerta e si definisce quella che viene considerata azienda marginale.

La diversa combinazione produttiva, oltre che influire sulla determinazione dell'offerta, concorre a determinare la formazione di un profitto per tutte le aziende che producono a costi monetari inferiori a quelli dell'azienda marginale, e una perdita d'esercizio a tutte quelle che producono a costi monetari superiori a quelli dell'azienda marginale. A parte questo, *la maggiore o minore razionalità della combinazione produttiva in valori umani (lavoro) o la sua convenienza in valori economici non ha importanza per definire l'equilibrio di libera concorrenza*, per cui ogni combinazione, in quanto realizzata, porta a una posizione di equilibrio.

Ci si riporta così ad una caratteristica dell'equilibrio nella concezione liberale, per cui elemento veramente importante è soltanto quell'equilibrio dello scambio che si realizza sul mercato in un qualsiasi punto detto prezzo; e non l'equilibrio della produzione che si raggiunge nell'interno dell'azienda con la combinazione produttiva più razionale, il quale è considerato soltanto in funzione del primo, cioè in quanto fa fissare il prezzo in un dato punto piuttosto che in un altro.

5. — Ai problemi relativi alle combinazioni produttive, si ricollegano direttamente quelli delle *dimensioni dell'impresa* (1), in quanto essi pure possono agire sul formarsi del costo aziendale unitario, nel senso di diminuirlo o di aumentarlo: il fatto di dare una maggiore o minore dimensione all'impresa può determinare un mutamento nel costo unitario di produzione.

Le dimensioni dell'impresa influiscono generalmente su quelle produttive dell'azienda (2), che possono agire sul costo unitario di produzione, sia nel senso di un aumento che in quello di una diminuzione. Non si può tuttavia fissare teoricamente ed astrattamente un rapporto tra il costo e la dimensione dell'impresa, ma occorre vederlo caso per caso, a seconda delle particolari condizioni aziendali in cui una determinata impresa, ad un certo momento del suo sviluppo, può venire a trovarsi. Uno stesso accrescimento di produzione può portare, per due imprese che si trovino in diverse condizioni aziendali, ad un aumento e ad una riduzione del costo. Tuttavia si possono fare alcune considerazioni di ordine generale, derivate più che altro dai risultati statisticamente accertati dello sviluppo industriale dell'ultimo secolo. Occorre però ricordare che qui si continua a parlare di aumento o diminuzione dei costi monetari, dato che per i costi in lavoro non sono state fatte indagini sufficienti (torneremo su di essi più avanti) e che l'influenza delle dimensioni delle imprese non è stata sottoposta a valutazioni sociali, ma a semplici valutazioni politiche, e solo parzialmente (3).

---

(1) «Gli economisti di due generazioni addietro dissertavano a lungo e volentieri sui vantaggi e sugli inconvenienti che presenta l'esercizio in grande o in piccolo delle imprese o l'esercizio diretto da una persona singola o da una collettiva; riconoscevano però essere il problema di quelli che non ammettono una soluzione assoluta» (Cfr. R. BENINI, *op. cit.*, pag. 224 e seg.).

(2) «L'impresa, unità economico-giuridica, consta di una o più «aziende» che sono le unità tecnico-economiche, in cui quella prende figura concreta» (Cfr. BENINI, *op. cit.*, pag. 234).

(3) Pantaleoni giunge ad affermare che «l'organizzazione d'una massa operaia soggiace anch'essa alla legge della *dimensione più produttiva* alla quale soggiace e l'intero complesso economico e ogni sua parte» (Cfr. M. PANTALEONI, *op. cit.*, pag. 13).

In linea generale si può osservare che, salvo alcune non trascurabili eccezioni, le aziende industriali tendono a svilupparsi a costi decrescenti, che cioè l'aumento delle loro dimensioni porta spesso ad una diminuzione dei costi unitari di produzione. Ciò è dato soprattutto dal fatto che, aumentando la produzione, aumenta il reddito dell'impresa, pur restando quasi invariate alcune spese generali, di direzione, d'esercizio, ecc. E in molti casi l'aumento della produzione fino a un certo limite non rende neppure necessaria la creazione di nuovi impianti, nel qual caso la riduzione del costo unitario appare ancora più sensibile. E ovvio infatti che se un'azienda, la quale produceva cento unità di un certo bene al giorno, può produrne duecento nello stesso periodo senza che questo importi nessun aumento, o quasi, di spese generali e d'impianto, ogni unità di bene verrà ad avere un costo monetario notevolmente minore. Le spese, in consumo di beni e in impiego di lavoro, necessarie per produrre una unità di quel bene saranno forse le stesse, ma quelle generali verranno ad essere, per ogni unità, quasi dimezzate. Si può quindi dire che, in linea generale, ad un aumento delle dimensioni di un'impresa tende a corrispondere una diminuzione del costo unitario dei beni prodotti dall'impresa stessa (1).

---

(1) Alcuni economisti hanno visto in ciò un aspetto *costruttivo* della coalizione d'impresa, altri però ne fanno notare i rischi. In proposito, il Masci scrive: « il regime delle coalizioni fra imprese, che assume il più spiccato rilievo nella fase attuale della storia economica, non è privo di stretti legami con l'aspetto tecnico dei processi produttivi, giacchè il crescente predominio del capitale fisso ostacola certamente, in una misura che investigheremo più tardi, la piena fluidità del mercato, e limita il pronto adattamento della produzione alle fluttuazioni dei gusti e della domanda. Onde non manca una nutrita corrente di pensiero teorico, che invoca appunto i limiti imposti alle trasformazioni industriali dalla fissità degli impianti e dei macchinari, per spiegare l'origine dei sindacati industriali, almeno nel loro aspetto di formazioni a tendenza monopolitistica, rivolte meglio a fronteggiare i rischi e le perdite, che il regime di piena concorrenza in troppo grave misura addosserebbe ad imprese autonome largamente dotate di impianti fissi » (Cfr. MASCI GUGLIELMO, *Alcuni aspetti odierni dell'organizzazione e delle trasformazioni industriali*, in *Nuova Collana di Economisti*, vol. VII, U.T.E.T., Torino, 1934, pag. 931).



Tuttavia esistono dei limiti. Da un lato non è possibile continuare indefinitamente la diminuzione dei costi mediante l'accrescimento della produzione, perchè si arriva ad un momento in cui l'impresa, enormemente gonfiata, deve aumentare le sue spese generali (spese d'impianto, di direzione, e anche di controllo). Onde si suol dire che esiste un punto, nello sviluppo delle dimensioni di un'azienda, di costo unitario minimo, oltre il quale il costo stesso, che fino allora era decrescente, tende a risalire. Tale punto può essere molto vicino o molto lontano: talvolta oltre i limiti d'assorbimento dello stesso mercato. Ma non sono rari i casi di condizioni in cui l'aumento di produzione avviene soltanto con un sensibile aumento delle spese; così, per esempio, nel caso che, per un aumento, relativamente modesto, si renda necessaria la costruzione di un nuovo edificio o l'acquisto di un nuovo macchinario. E non sono da trascurarsi i casi in cui si hanno produzioni per le quali l'aumento delle dimensioni aziendali avviene normalmente a costi crescenti, perchè provoca un rapido spostamento dal punto della migliore combinazione produttiva. Questa è la caratteristica generale delle produzioni agricole.

L'ipotesi che la produzione di un'azienda possa aumentare lasciando invariati i costi unitari è da considerarsi quasi impossibile, tranne nel caso che si potesse avere un'impresa le cui uniche spese fossero date dai beni consumati nella produzione e dal lavoro impiegato in essa, senza spese generali; il che non si ha nemmeno nell'artigianato. Anche nel caso di sviluppo delle dimensioni dell'azienda artigiana, portata all'organizzazione industriale, si determinano necessariamente delle spese generali, che gravano più o meno sul costo di produzione.

6. — Sui costi, cioè sulla determinazione dell'equilibrio produttivo aziendale, influiscono sovente anche i fattori esterni all'azienda, i fattori relativi al mercato, e più particolarmente le *dimensioni del mercato*, anche nel caso in cui le dimensioni delle singole aziende produttrici rimangono immutate. Infatti, gli sviluppi delle dimensioni del mercato influiscono sui costi in



vari modi (1), e determinano modificazioni nelle curve della domanda dei beni di consumo e dell'offerta dei fattori produttivi: sono queste le curve che abbiamo già considerate.

Non è possibile elencare qui tutte le ipotesi che si potrebbero fare, o che si son fatte, in proposito. Si sa che, ad esempio, la maggiore organizzazione e divisione del lavoro, che consente un mercato più vasto, porta a un abbassamento del costo unitario; e che, inversamente, l'aumento della dimensione del mercato può accrescere le spese di trasporto, che si ripercuotono in un accrescimento dei costi. Qui basta aver affermato che le dimensioni dell'impresa e quelle del mercato influiscono sul costo unitario di produzione (2).

Nell'insieme, si osserva che in ogni azienda si forma un equilibrio relativo alla combinazione dei fattori della produzione; combinazione ch'è determinata da criteri tecnici ed economici, in termini d'uso (di lavoro) o di scambio (monetari), inerenti alle dimensioni dell'azienda stessa e del mercato. *Attraverso la combinazione dei fattori produttivi si forma, mediante la fissazione del prezzo dei singoli elementi costitutivi della combinazione, il costo monetario complessivo e quello unitario del bene prodotto, costo diverso per ogni azienda e tipico della combinazione produttiva da essa adottata.*

## § 2. — Il salario.

1. — Se il costo unitario di produzione è diverso da azienda ad azienda a seconda della diversa combinazione produttiva

(1) Cfr. A. WEBER, *Grundriss der Sozialökonomik*, Tübingen, Mohr, 1923; e U. TOSCHI, *La teoria economica della localizzazione delle industrie secondo Alfredo Weber*, Editore Macri, Bari, 1941.

(2) Sulle tendenze dominanti nell'organizzazione economica si veda il libro secondo dell'opera magistrale di ALFREDO MARSHALL su *Industria e Commercio* (nella *Nuova Collana di Economisti*, vol. VII, U. T. E. T., 1934), e particolarmente i capitoli: III, Alcune influenze tecniche sulle dimensioni dell'impresa rappresentativa; IV, Ulteriori influenze tecniche sulle dimensioni dell'impresa; VI, Alcuni problemi generali di mercato, ecc.

adottata in ciascuna di esse, la via attraverso cui si forma tale costo è sempre la stessa. Esso è la risultante, come abbiamo accennato, del prezzo dei vari fattori produttivi, considerati nella particolare combinazione attuata dall'azienda, e determinato dall'equilibrio della domanda nell'offerta di ciascuno di essi sul mercato. Esaminiamo perciò come si formano sul mercato i prezzi e i costi dei singoli fattori della produzione, attraverso uno sviluppo della sommaria indagine fatta sul modo di formazione del salario e dell'interesse, che sono vere e proprie remunerazioni dei fattori produttivi lavoro e capitale. Accenneremo poi alla rendita, che nella sua prima concezione venne considerata come una forma di remunerazione del fattore produttivo terra; e vedremo quale margine resti in questa costruzione al profitto dell'imprenditore, e come esso si elimini in regime di libera concorrenza perfetta; infine diremo rapidamente quale può essere la posizione dell'imposta. Avremo in tal modo un quadro di tutte le componenti del costo che, da un diverso punto di vista, sono le forme di reddito individuale cui la produzione dà luogo, e quindi potremo precisare la concezione del reddito nell'economia liberale, basata sui valori di scambio.

2. — Il prezzo del lavoro è il *salario*. Si è già detto che nell'economia liberale, trascurata ogni qualità sociale e umana del lavoro, ridotto ad una comune merce, il salario non è che il prezzo di questa merce; prezzo che si determina sul mercato secondo le normali leggi della domanda e dell'offerta. Si avrà un particolare equilibrio ogni qualvolta domanda e offerta di lavoro coincideranno in un prezzo, il quale è detto il salario di equilibrio.

Tuttavia, la formulazione rigida di questa legge conduceva a tali assurdi che gli economisti hanno spesso sentito il bisogno di deviare dalla teoria classica (1), per postulare una serie di teo-

---

(1) PAOLO LEROY-BEAULIEU, nella prefazione alla prima edizione dell'*Essai sur la répartition des richesses* affermò esplicitamente che « Le considerazioni di Adamo Smith, di Turgot, di Ricardo, di Stuart Mill sul salario naturale, sul fon-

rie del salario. Prima di accennare ad alcune di queste teorie, alla loro influenza nella determinazione del salario, e dire come si inquadrino in una concezione meno ortodossa dell'equilibrio, si può osservare che anche in molte di esse si continua a considerare il lavoro come una merce soggetta alle comuni leggi dello scambio, e che solo presenterebbe delle particolari caratteristiche, le quali renderebbero necessarie, in alcuni punti, alcune deviazioni dalla stretta teoria dell'equilibrio.

La maggioranza degli economisti della scuola liberale, del resto, non si è neppure posto il problema della natura umana e sociale del lavoro (1), ed ha applicato integralmente la teoria dello scambio e dell'equilibrio automatico, qualche volta senza neppure approfondire le non piccole diversità che, anche in questo campo, presentano la domanda di lavoro e quella di beni e più ancora l'offerta di lavoro rispetto a quella di beni.

Una volta che si tengano presenti le sole leggi dello scambio, il salario non potrà essere determinato che dall'incontro della domanda del lavoro, ad opera delle varie imprese che lo impiegano per la produzione, con l'offerta di lavoro, fatta dai lavoratori, cioè da coloro che posseggono quell'energia umana produttiva che si chiama lavoro.

Se si considera la *domanda di lavoro* nell'equilibrio di libera concorrenza, si nota che essa segue le leggi generali di ogni domanda di beni; perciò risulta basata sulle varie utilità che

---

do salari, sulla reciproca potenza dei padroni e degli operai, non meritano alcun credito, e sono smentite da tutti i fatti della civiltà contemporanea. La celebre « legge di bronzo » che ha servito di tema abituale ai discorsi del socialista tedesco Lassalle, non è mai esistita se non nell'immaginazione di Lassalle e in quella di Ricardo e di Stuart Mill », in *Biblioteca dell'Economista*, IV Serie, vol. 9<sup>o</sup>, pag. 11.

(1) La natura umana del lavoro e l'aspetto sociale del salario sono stati illustrati da economisti e sociologi di varie scuole, fra cui primeggiano quelli della scuola etico-giuridica, che sentirono il bisogno di salvare in questo campo il frutto della concezione cristiana della vita, tanto ricca di grandi affermazioni nei secoli (Cfr. il compendioso saggio del P. A. BRUCCULERI S. I., *Il giusto salario*, con la vasta bibliografia, Ed. *La Civiltà Cattolica*, Roma, 1938).

ha il lavoro per i diversi imprenditori, e si può rappresentare con una curva — già delineata — esprimente la quantità di lavoro impiegabile ai diversi prezzi che si è disposti a pagare. Essa è così, come la domanda di beni di consumo, determinata dal potere d'acquisto assegnato all'impiego di lavoro.

L'*offerta di lavoro*, è diversa dall'offerta degli altri beni, perchè il lavoro consiste in energia umana. Ci sono quindi particolari condizioni individuali e di mercato, relative principalmente al rapporto che può esistere fra costo e offerta di lavoro.

Prima di tutto, è molto diverso, per quanto da alcuni economisti venga basato sugli stessi principii, il modo di determinare il *costo del lavoro*. Per costo di produzione del lavoro s'intende in genere quel consumo di beni che è necessario per conservare l'efficienza produttiva del lavoratore. In pratica, ciò significa che si stabilisce il costo monetario della merce lavoro sulla base del costo monetario di quei beni che costituiscono, a seconda dei tempi, delle circostanze e degli individui, le condizioni minime di formazione e conservazione del lavoratore. Difatti, dato che il prezzo d'ogni merce, in regime di libera concorrenza perfetta, tende ad adeguarsi al costo monetario, e data la definizione sopra riportata del costo del lavoro, si ha che, quando il lavoro è offerto nel detto regime, — cioè quando non esistono organizzazioni di lavoratori o condizioni del mercato che possano limitare l'offerta del lavoro al di sotto della richiesta, in modo da aumentare il prezzo, — *il salario tende a coincidere con il potere d'acquisto necessario a soddisfare le esigenze minime di vita del lavoratore.*

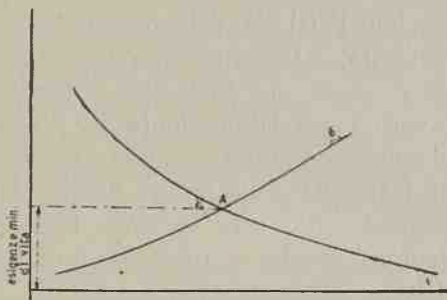
Le esigenze di vita non sono uguali per tutti. Può darsi quindi il caso che ci siano dei lavoratori che hanno esigenze di vita, cioè costo di lavoro, superiori al salario quale si forma in un determinato mercato, — superiori alle esigenze marginali, o, come si è pure detto, al salario dell'operaio marginale —, *tali lavoratori rimarranno necessariamente, in regime di libera concorrenza perfetta, senza lavoro, e le loro energie saranno senza impiego.*

Il lavoro, la cui offerta non si incontra con la curva della

domanda, rimane, secondo lo schema liberale, *devalorizzato*, così come rimangono devalorizzati i beni per cui non esiste sufficiente potere d'acquisto.

È quindi da rilevare che la curva del salario, indicante i vari punti in cui teoricamente il salario può fissarsi in relazione alla domanda e all'offerta di lavoro, non può cominciare da zero, perchè di fatto essa ha normalmente un limite iniziale, che è dato dal minimo di condizioni necessarie per la sussistenza del lavoratore. In qualche caso può avvenire tuttavia che tale limite sia così alto da escludere senz'altro una parte della domanda.

L'offerta complessiva di lavoro sul mercato, in relazione alla domanda, tende quindi a determinare normalmente una curva che da un punto *A* segnato dalle necessità minime di vita dei lavoratori impiegati, giunge sino a un punto *B*, in cui si valorizzerebbero tutte le forze lavorative; ma in periodi eccezionali il salario può scendere al disotto di *A*, oppure il lavoro può restare escluso dalla domanda come quello dell'offerta *A B*, quando l'equilibrio si fissa in *A*. Questa visione del fenomeno va però approfondita e precisata.



3. — Nella concezione del salario come prezzo di una merce (il lavoro) soggetta alle leggi che reggono comunemente lo scambio, si possono notare — compiendo valutazioni d'uso e sociali — tante incongruenze, tante anomalie, sia di ordine economico, sia sul piano dei valori umani, che la stessa scuola neo-classica ha sentito il bisogno di integrarla con deviazioni dalle linee della teoria pura della domanda e dell'offerta. Si sono viste cioè le negazioni di valori umani cui dava luogo la formazione automatica del salario, come prezzo identico a tutti



gli altri prezzi, e si è creduto di porvi rimedio ricorrendo a integrazioni che hanno falsata la teoria senza risolverne l'intima incoerenza.

La differenza prima, essenziale, fra il lavoro e tutte le altre merci, differenza irriducibile, che niente può colmare, sta nel fatto che il lavoro è una attività umana. Il lavoro è — come si ebbe occasione di dire — la prima manifestazione della personalità stessa dell'uomo, che si avvalora socialmente nel compiere la valorizzazione degli elementi economici. Ciò gli conferisce una dignità che ne rende impossibile la riduzione a pura e semplice merce (1). Ciò significa altresì che il lavoro, essendo l'attività dell'uomo a cui molte altre possono essere ricondotte, è il motore primo ed unico delle attività economiche, ed è perciò che lo si dice soggetto dell'economia, la quale nel lavoro trova la sua fonte (2). Pur sapendo che la scuola neo-classica non giunge a queste considerazioni, si vuole accennare al fatto che dalla natura umana del lavoro derivano delle conseguenze che anche la teoria liberale dell'equilibrio non può trascurare, perchè si ripercuotono tanto sulla domanda che sulla offerta.

La domanda di lavoro non è soggetta soltanto a dei fenomeni di utilità aziendale e individuale, ma risponde alle necessità stesse della efficienza del mercato nazionale. E perciò siamo di fronte ad una domanda che, dominata da semplici convenienze aziendali, potrebbe essere riportata tuttavia a imprescindibili necessità. Necessità che — secondo valutazioni sociali — risultano forti come e più della domanda di un bene di consumo che soddisfi ad un bisogno individuale. Anticipiamo qui un rilievo che verrà approfondito esaminando l'equilibrio volontaristico: mentre l'azienda tende a fermare la domanda di lavoro dove un suo maggiore impiego non renderebbe un profitto monetario, e l'individuo tende a fermare il suo impiego di lavoro

---

(1) « Il riguardare il lavoro come merce e il salario come prezzo, è considerazione falsa e fonte di gravi errori ». Cfr. P. LIBERATORE, *Principi di economia politica*, Roma, 1889, pag. 229 e seg..

(2) Si afferma in tutta la letteratura corporativa, e particolarmente nella « Carta del Lavoro », che il lavoro è in questo senso soggetto dell'economia.



ove lo sforzo è superiore all'utile individuale — per cui non ha stimolo al lavoro chi è provvisto di beni — lo Stato invece tende a superare questi limiti, considerando socialmente utile l'impiego totale del lavoro entro i limiti dell'efficienza individuale; e ciò perchè esso completa le valutazioni aziendali e individuali con altre considerazioni:

- a) il lavoro è valorizzazione sociale dell'individuo;
- b) le forze di lavoro utilizzate o non utilizzate hanno sempre un costo economico-sociale;
- c) conviene quindi — dal punto di vista sociale — utilizzare le forze del lavoro anche quando il costo economico-finanziario è superiore al ricavo economico-finanziario; e talora anche quando lo sforzo individuale è superiore alla utilità individuale, che nei casi di grande disponibilità individuale di beni è resa nulla;
- d) il limite dell'utilizzazione del lavoro (domanda) dovrebbe quindi coincidere col limite di valorizzazione del suo potenziale produttivo; però entro il limite dei bisogni individuali e collettivi.

Lo Stato tende perciò a modificare la curva della domanda di lavoro: tende a far coincidere con il potenziale totale di lavoro la domanda di lavoro. Perciò tende a far corrispondere a tale domanda, in ogni istante, una determinata quantità di potere d'acquisto, che non potrebbe essere sottratta a questo impiego, nè potrebbe essere tesaurizzata senza danneggiare il mercato.

Le singolarità maggiori si hanno tuttavia per quanto si riferisce all'offerta, la quale non può essere ridotta allo schema consueto se non in modo assolutamente arbitrario. Prima di tutto, occorre tener conto del fatto che essa è un'offerta che ha un limite fisso, che non può essere aumentata se non in un intervallo di tempo piuttosto considerevole e che nella maggior parte dei casi non può essere diminuita se non sopprimendo gli uomini che di questa offerta, cioè della capacità lavorativa, sono portatori (1). Escludere quindi dall'equilibrio una parte,

---

(1) La storia dimostra che non è eccessiva questa affermazione, che si ritrova spesso negli scritti degli economisti. Infatti, nei paesi proletari, le malat-

più o meno grande, del lavoro esistente sul mercato, significa devalorizzare delle energie che esistono allo stato attuale e che non possono essere in alcun modo sopprese. Significa, dal punto di vista sociale, diminuire la potenza della Nazione, e dal punto di vista individuale e aziendale, causare uno squilibrio, quello dato da ogni offerta inutilizzata. Contrariamente a quanto avviene in linea generale, sia pure con maggiori o minori difficoltà, per i beni di consumo, non si può, per il lavoro, regolare la quantità disponibile sulla base del prezzo: il suo volume rimane immutabile. E, parimenti, non è possibile far sì che una parte dell'offerta di lavoro disponibile non compaia sul mercato, almeno in regime di libera concorrenza. Sul mercato è presente, ad ogni momento, tutto il lavoro disponibile, ossia sono presenti tutti gli uomini che hanno energie produttive inutilizzate.

La curva dell'offerta è quindi diversa da quella concepita per le merci, perchè manca di uno degli elementi essenziali: la riducibilità, o l'aumentabilità, della quantità offerta in conseguenza della diminuzione o dell'aumento del prezzo. Anzi si può manifestare il fenomeno contrario a quello delle merci: « si constata tutti i giorni che, se i salari si deprimono, gli operai, per non subire una diminuzione di reddito, offrono una maggiore quantità di lavoro; mentre se il salario aumenta, si effettuano diminuzioni nella offerta di lavoro. Gli operai prima ritirano dal lavoro la moglie e i figli, poi lavorano essi stessi qualche ora di meno. Per modo che nella curva di offerta delle energie lavorative si riscontra una particolarità che non è dato rilevare

---

tie per denutrizione incidavano profondamente nella eccessiva offerta di lavoro, quando non si trovava nell'emigrazione una via di impiego per le enormi masse di disoccupati. Citiamo per tutti il Barone, il quale rileva che l'eccedenza di offerta dell'elemento umano lavoro sulla domanda del mercato determina « una continua distruzione di ricchezze o con l'inferire maggiormente della mortalità a causa dei bassi salari e del basso tenore di vita, o con l'esodo dal gruppo sociale degli operai produttivi giunti a maturità, per i quali il gruppo sociale medesimo ha sostenuto le spese di allevamento ». Cfr. E. BARONE, *Le opere economiche*, vol. I, cit., pag. 115.

nelle curve di offerta di altre merci o servizi » (1). Ciò fa sì che la curva dell'offerta di lavoro sia una curva assolutamente ipotetica. Si può aggiungere che su questo carattere dell'offerta di lavoro, — offerta che non può essere diminuita con la diminuzione del prezzo, qualunque sia il prezzo offerto per il lavoro stesso, — hanno giocato spessissimo le grandi imprese per ottenere del lavoro a prezzi inferiori ai costi di produzione del lavoro stesso. Se non ci fossero i limiti fissati dalle necessità minime di vita del lavoratore e quelli artificiali, — determinati dall'associazione sindacale dei prestatori d'opera, — si avrebbe infatti, dato che l'offerta di lavoro è generalmente superiore alla domanda, che il salario si fisserebbe al punto, basso quanto si voglia, in cui tutto il lavoro disponibile sul mercato verrebbe assorbito dalla domanda. Si assisterebbe cioè, sul mercato del lavoro, a un predominio assoluto della domanda sull'offerta.

Tale predominio è temperato da quello che venne chiamato il « costo di produzione » del lavoro, in base a cui l'offerta tende a determinarsi e quindi a formare la curva relativa. Però anche in questo concetto del costo di produzione che dovrebbe essere, in un certo senso, la chiave di volta del sistema, si può notare una notevole mancanza di precisione, nascente dal fatto che non è possibile determinarne tutti i fattori, come si fa per una merce qualsiasi. Difatti tale concetto venne, a seconda dei casi e delle scuole, allargato o ristretto considerevolmente, comprendendo in esso concetti eterogenei. Alcuni vollero vedere in esso l'insieme delle spese monetarie necessarie al lavoratore per raggiungere la preparazione professionale necessaria a chi vuol esplicare un determinato mestiere, cioè una determinata attività produttiva. Ma sotto questo aspetto si deve tracciare una curva diversa per ogni diverso genere di lavoro, più o meno specializzato. Gli economisti classici hanno parlato infatti, — come meglio vedremo più avanti, — di una *scala di salari* corrispondente a una *scala del lavoro*, proporzionata,

(1) Cfr. G. U. PAPI, *op. cit.*, vol. I, pag. 261.

almeno teoricamente, al tempo e alle spese richieste dalla preparazione professionale dei diversi tipi di lavoro. Ma questo concetto, da solo non può evidentemente bastare, perchè ci sono dei lavori (quelli della gran massa numerica, non specializzati) per cui una vera preparazione professionale non è necessaria, e per i quali quindi il costo, se fosse calcolato nel modo accennato, sarebbe quasi nullo. Il che è, per diverse ragioni ovvie, inammissibile.

Limitandoci al lavoro non specializzato, si potrebbe dire che il suo costo è dato da tutte le spese monetarie (o meglio da tutti i beni consumati) che sono necessarie perchè un individuo raggiunga una data capacità produttiva e la mantenga. È ovvia l'osservazione che se un lavoratore raggiunge, ad esempio, a sedici anni delle sufficienti energie produttive, ciò avviene perchè ha potuto nutrirsi per tutti i quindici anni precedenti, in cui è stato infruttifero. Si dovrebbe cioè stabilire il costo del lavoro sulla base del consumo di beni da lui compiuto per raggiungere la produttività e per conservarla, in rapporto pure a questa produttività. Il computo, che sarebbe forse impossibile in termini di valori d'uso, o meglio in valori psico-fisiologici, riesce praticamente difficile quando ci si riferisca ai valori di scambio, cioè quando si riduca in termini monetari (1). E che risultato si avrebbe? Si dia il caso, per esempio, di due lavoratori di vent'anni che hanno la stessa energia produttiva, cioè la cui offerta di lavoro è quasi identica. Il primo non ha mai lavorato, non ha mai prodotto niente, il secondo ha cominciato a lavorare a quattordici anni; quindi il costo del primo dovrebbe essere superiore a quello del secondo, e di conseguenza il salario dovrebbe essere maggiore, benchè meno redditizio di questo. Così nel caso analogo di due lavoratori, di cui uno sia stato allevato miseramente e un altro con maggiore dispendio; qui dovrebbe essere superiore il costo del lavoro del secondo, pur essendo uguale il potenziale di lavoro.

---

(1) Il Benini ha delineato il costo di allevamento del lavoratore e lo ha paragonato al valore di mercato delle sue prestazioni (Cfr. BENINI, *op. cit.*, pag. 185 e seg.).

Eppoi, come si potrebbe calcolare il costo di un determinato lavoro in rapporto a questo criterio? Perchè è chiaro che il costo di formazione dei valori umani che costituiscono l'efficienza di un lavoratore è lo stesso, sia che esso lavori poi un anno, o ne lavori quaranta; ma il complesso di lavoro tra cui esso deve ripartirsi è assai diverso, e quindi assai diverso il costo unitario. Come lo si potrebbe calcolare? Attraverso quale statistica o quale previsione? Oltre che per questa difficoltà di calcolo, gli economisti classici hanno evitato di prendere in esame l'accennata soluzione del problema anche per altri motivi (1). Particolarmente perchè il costo del lavoro sarebbe risultato così assai alto e avrebbe contrastato notevolmente con la reale curva dell'offerta. Bisognava quindi o ammettere che la costruzione dell'equilibrio fosse non soltanto ipotetica, ma, in questo caso, in netto contrasto con la realtà, o negare tale base alla concezione del costo del lavoro.

Si volle invece porre come costo del lavoro soltanto l'insieme delle spese necessarie affinchè il lavoratore potesse ricostruire, di giorno in giorno, la propria energia lavorativa. Anche

---

(1) Anche il costo in lavoro venne ritenuto perciò di impossibile precisazione. Infatti gli economisti classici non si scostarono molto dall'affermazione dello Smith: « Abbenchè il lavoro è la reale misura del valore cambiabile di tutte le mercanzie, pure esso non è ciò con cui il loro valore è comunemente stimato. Difficile è sovente l'accertare la proporzione tra due differenti quantità di lavoro. Il tempo speso in due differenti specie d'opera solo non può sempre determinare tale proporzione. I differenti gradi della fatica patiti e dell'ingegno impiegato debbono parimenti essere tenuti in conto. Vi può essere più lavoro in un'opera difficile di un'ora, che in un'opera facile di due ore; o nell'applicazione di un'ora ad una professione che costa dieci anni di lavoro d'apprendimento, che nell'industria d'un mese in un mestiere ordinario ed ovvio. Ma non è facile il trovare alcuna accurata misura della fatica o dell'ingegno. Per lo vero nel cambiare le differenti produzioni delle differenti specie del lavoro, qualche conto comunemente si tiene di quelli. Nulladimeno non se ne fa l'aggiustamento con alcuna accurata misura, ma col prezzolare e parteggiare del mercato secondo quella specie d'uguaglianza all'ingrosso, che benchè non esatta, pure è sufficiente per condurre gli affari della vita comune ». Cfr. A. SMITH, *Ricchezza delle Nazioni*, cit., pag. 21.



questo è tuttavia un concetto di costo molto elastico, e che si presta a numerose e discordanti interpretazioni: perchè può andare da quanto è strettamente necessario per mantenere in vita il lavoratore a quanto è richiesto per conservare integra nel numero e anche dal logorio che in molti casi il lavoro determina, l'efficienza produttiva della massa dei lavoratori. Gli economisti si fermarono generalmente alla prima teoria: il costo del lavoro sarebbe, semplicemente, il necessario alla vita. Su questo piano esistono pure delle differenze, che non permettono di formare una curva dei costi del lavoro: il necessario alla vita di un uomo è maggiore che per una donna o un fanciullo, quello di un bianco è superiore a ciò che occorre per tenere in vita un negro, e così via. Ad ogni modo, un punto comune, una base minima per il salario si volle trovare proprio sul minimo necessario per mantenere in vita il lavoratore. Di qui nacque e si diffuse, divenendo dogma discusso, la così detta « legge di bronzo dei salari ».

4. — Dalle anomalie riscontrate nella domanda e nell'offerta del lavoro, che si ripercuotono naturalmente sul suo prezzo, alcuni economisti trovarono il motivo per negare la possibilità di estendere al lavoro gli schemi tracciati per lo scambio, cioè negarono che lo si potesse concepire come una merce al pari di tutte le altre. Ma altri vollero conciliare invece le opposte esigenze, formulando delle leggi che completassero senza negarla la concezione del salario come puro « prezzo di mercato » del lavoro. Tra le molte concezioni in proposito, due meritano un rapido esame, per l'influenza che esercitarono nella teoria e nella prassi: quella del fondo-salari, che si ricollega alle anomalie della domanda, e quella accennata della legge di bronzo, che si ricollega alle anomalie dell'offerta.

La teoria del *fondo-salari* (1) sostiene che per il complesso

---

(1) « Che il *capitale*, onde origina la richiesta di lavoro, o, comunque, la maggior parte del lavoro, non fosse l'intero capitale della società fu sempre ammesso. Sembra però sia sorto dapprima qualche dubbio nel decidere se quella



dei salari da pagare esiste, in un dato momento, un certo fondo, corrispondente all'insieme del capitale circolante che le aziende destinano al pagamento dei servizi del lavoro, e che si ripartisce tra tutti i lavoratori impiegati. Il salario medio sarà quindi dato dal rapporto fra il fondo salari e il numero dei lavoratori impiegati; il lavoro usato dalla produzione sarà dato dal rapporto fra il fondo-salari e il salario medio individuale, e così via. Si tenta di spiegare così il motivo per cui i salari tendono a livellarsi su un piano comune, e nello stesso tempo di postulare come un dato di fatto la rigidità dell'offerta a cui abbiamo accennato. Ma non si sa bene che cosa possa essere il fondo-salari di cui si parla nella teoria: o esso si riduce alla somma dei salari, e allora si compie una tautologia, oppure lo si considera come l'insieme del potere d'acquisto monetario che il complesso degli imprenditori destina all'acquisto dei servizi del lavoro, e allora non si fa che affermare una caratteristica di tutta la concezione liberale dell'equilibrio, già presa in esame parlando dello scambio: la dipendenza cioè della domanda, e quindi del punto di formazione del prezzo, dall'oscillante massa del potere d'acquisto basato sull'elemento finanziario. In questa teoria appare evidente ciò che già è implicito nella concezione liberale del salario, come punto d'incontro della domanda e dell'offerta di lavoro: la supremazia dell'elemento finanziario (il potere d'acquisto monetario che qui si concreta nel fondo-salari) sulle esigenze economico-sociali della produzione e della distribuzione.

Di assai più larga portata appare la cosiddetta « legge di

---

parte, onde origina la richiesta di lavoro, debba o meno variare nella stessa proporzione, o almeno nella stessa direzione, del capitale complessivo.

Un comitato scelto per le leggi sui poveri riferiva nella relazione stessa nel 1817 che: « Il numero di persone, che possono venire impiegate, deve dipendere integralmente dalla quantità dei fondi, che soli possono venire adibiti al mantenimento dei lavoratori »: le imposte per i poveri servono quindi soltanto a mantenere degli indigenti, anzi che dei salariati, impiegati dagli stessi contribuenti » (Cfr. E. CANNAN, *Rassegna della teoria economica*, in *Nuova Collana di Economisti*, vol. I, U.T.E.T., Torino, 1932, pag. 313).

*bronzo dei salari* » (1). Essa parte dalla concezione accennata del costo del lavoro come determinato dalle spese monetarie necessarie per il mantenimento, o meglio il reintegro, delle energie produttive del lavoratore, che viene adattata alla teoria liberale dell'equilibrio. Se si parte dal presupposto che il salario si formi al punto d'incontro della domanda di lavoro (determinata dal potere d'acquisto che gli imprenditori sono disposti ad impiegare per i servizi del lavoro) e dell'offerta (la cui curva dipende dall'accennato costo del lavoro) non si può tuttavia trascurare il fatto che il lavoro presente sul mercato (cioè il lavoro offerto) è, in linea generale, superiore al lavoro domandato dagli imprenditori, e che la sua quantità non è riducibile. Se ne deduce allora che il prezzo tende a stabilirsi dove la linea della domanda tocca il limite oltre il quale la

---

(1) Già i fisiocrati rilevarono questo fenomeno: « Il semplice operajo, che non ha che le proprie braccia e la propria industria, non ha altro che quelle fatiche sue ch'esso perviene a vendere altrui. E esso le vende più o meno care; ma tale prezzo più o meno alto non dipende mica da lui solo, questo risulta dal fatto ch'egli fa con colui che paga il suo travaglio. Questi lo paga il meno caro che può; siccome può scegliere tra un numero grande di operai, preferisce quello che lavora a più buon mercato. Gli operai sono dunque obbligati a ribassare il prezzo a gara tra loro. *In ogni genere di travaglio debbe accadere e accade di fatto che il salario dell'operaio si limita a quello che gli è proprio necessario a procurargli la sussistenza* » (Cfr. TURGOT, *Riflessioni sulla formazione e sulla distribuzione delle ricchezze*, in *Biblioteca dell'Economista*, Serie I<sup>a</sup>, vol. I, Torino, Cugini Pomba, 1850, pag. 300).

Dopo il Turgot, il Lassalle, ha riaffermato il fondamento di questa legge, esprimendosi così: « Siccome questi lavoranti non possedevano ciò che è necessario per intraprendere un lavoro qualunque, che rimaneva loro a fare, malgrado la *libertà giuridica* e la dichiarazione della *concorrenza libera*, se non vendere la loro vita per i bisogni della loro esistenza? In altre parole: che cosa rimaneva loro, e che cosa rimane loro, quando non vogliono morir di fame, se non cercar lavoro dagli stessi imprenditori dotati dei risultati della attività anteriore dei lavoratori, cioè dei capitali prodotti dal loro proprio lavoro di mille anni, e ciò per un *salario che, affatto eccezionalmente e raramente, e giammai durante lungo tempo, sorpassa l'equivalente dei mezzi d'esistenza assolutamente indispensabili?* » (Cfr. F. LASSALLE, *Capitale e lavoro*, in *Biblioteca dell'Economista*, vol. IX, U.T.E.T., Torino, 1882, pag. 808).

curva dell'offerta non può andare, cioè tende al punto in cui l'impiego di lavoro è massimo e la retribuzione del singolo lavoratore è minima, cioè è tale che non può essere ulteriormente diminuita senza togliere al lavoratore stesso le possibilità di restare in vita. Si può impiegare così il potere d'acquisto disponibile per il lavoro in modo tale da ottenere la massima quantità possibile di lavoro. Ma questo non si consegue se non diminuendo il prezzo del lavoro stesso (cioè il salario) al minimo possibile. Questo minimo è dato dalle necessità minime di vita del lavoratore. Ogni lavoratore — non specializzato — verrà quindi a percepire, indipendentemente dal costo effettivo del suo lavoro e, a maggior ragione, dal suo effettivo rendimento, quanto percepisce il lavoratore *marginale*, ossia tanto quanto basta per impedirgli di morire. Questo è, esposto in brevi parole, il risultato cui giunge anche la dottrina dell'equilibrio in materia di lavoro umano. Giustamente si è chiamata « legge di bronzo » la legge fondamentale del mercato del lavoro. Essa è stata, di fatto, alla base di oltre un secolo di politica economica aziendale (1).

Anche l'integrale applicazione della legge di bronzo non giunge però a risolvere tutti i problemi accennati sopra. In primo luogo, non tutto il lavoro è riducibile al minimo costo, a quello cioè del lavoratore marginale. Indipendentemente dall'effettivo rendimento di ciascuno (che dovrebbe essere considerato e introdotto nella curva dell'offerta di lavoro), esistono dei lavoratori per i quali le esigenze minime di vita sono superiori a quelle degli altri. Nel caso, per esempio, di un impiego misto di mano d'opera bianca e nera esplicante le stesse attività (se le funzioni fossero diverse sorgerebbero altri problemi) un salario che si adattasse alle esigenze della mano d'opera nera farebbe morir di fame i lavoratori bianchi. Di fatti, le conseguenze di questa legge si sono avute nella tendenza ad aumentare al massimo l'impiego dei lavoratori che potevano sopportare un

---

(1) Cfr. A. BERNIE, *Storia economica dell'Europa Occidentale (1760-1933)*, Ed. A. Corticelli, Milano, 1933.

salario minore, in particolar modo la mano d'opera femminile e minorile, a ciò sospinti pure dalla specializzazione delle macchine, per cui la *divisione del lavoro* tende più a differenziare le macchine che i lavoratori (1). E il rilievo si può estendere alla tendenza di stabilire le condizioni di tutti i lavoratori sulle basi minime, con livellamento generale sul termine più basso. Il che ha prodotto forme di progressiva diminuzione della capacità lavorativa in quegli operai per i quali il minimo tenor di vita del lavoratore marginale non poteva bastare.

Anche applicando la legge in parola, molto spesso non si giunge tuttavia ad impiegare tutta la mano d'opera disponibile sul mercato; perchè l'impiego di lavoratori, pur sulla base delle minime esigenze di vita, non va oltre il complessivo potere d'acquisto destinato al lavoro dagli imprenditori, secondo valutazioni di convenienza aziendale. Al di là di esso il lavoro non viene impiegato, non ha remunerazione; il lavoratore cioè non può soddisfare neppure alle sue esigenze vitali. Dal punto di vista della pura economia esso è « fuori del mercato » e come tale dovrebbe scomparire per dar luogo all'equilibrio. Può a volte servire come una riserva, nel caso di improvviso aumento della richiesta di lavoro; ma, a parte questa funzione prospettiva, non ne ha alcun'altra. Nè hanno funzione economica i lavoratori di nuova formazione, che tendono cioè ad aumentare la già supersatura offerta di lavoro. Conseguenza logica della legge di bronzo è la concezione secondo la quale, in tutti i casi di prevalenza dell'offerta di lavoro sulla domanda (e sono i più frequenti) spetterebbe alle *minori nascite* (2)

---

(1) Rileva acutamente il Barone che « una volta con la medesima incudine e col medesimo martello diversi fabbri ferrai confezionavano oggetti assai differenti l'uno dall'altro con una grande specificazione di mestieri; oggi questi medesimi oggetti sono fabbricati da macchine diverse, che, in certa misura, possono essere indifferentemente invigilate, o l'una o l'altra, da un dato operaio. La *divisione del lavoro* è continuata, è aumentata; ma il suo oggetto va cambiando: essa differenzia le macchine e non più l'uomo » (Cfr. BARONE, *op. cit.*, pag. 137).

(2) La nota teoria della popolazione del Malthus, secondo la quale la popolazione avrebbe la tendenza ad aumentare anche oltre i suoi mezzi di sostentamento,

e alle maggiori morti di riequilibrare il mercato. L'equilibrio liberale giunge quindi a questa legge: *la diminuzione della natalità e l'aumento della mortalità riequilibrano il mercato del lavoro, basato sui liberi valori di scambio, tutte le volte che vi è una eccedenza costante della offerta sulla domanda.*

In terzo luogo, occorre osservare che le « esigenze minime di vita » sono quelle in cui il lavoratore vegeta, non vive, in cui cioè colui che ha consumato nel lavoro una certa quantità di energie produttive, non sempre riesce a ripristinarle integralmente, ma solo di quel tanto che basti per « andare avanti ancora ». La legge di bronzo dei salari significa che il salario si fissa, in genere, su quel tanto di potere d'acquisto che basta per impedire al lavoratore di rimaner presto inabile al lavoro ; con ciò, le sue energie fisiche e psichiche non solo non si sviluppano, ma tendono a diminuire. Il potenziale di lavoro dell'operaio tende quindi a zero : le sue energie produttive progressivamente si esauriscono, la vita media si accorcia. Si disperde perciò una quantità, a volte assai notevole, di lavoro, negando ai salariati la possibilità di potenziare o almeno di ricostruire appieno le loro riserve di energia. La legge di bronzo dei salari determina quindi, in ultima analisi, una enorme dispersione di energie produttive, un ingiustificato consumo o *spreco* di ricchezza in lavoro.

A queste conseguenze, che appaiono manifestamente anti-umane e antieconomiche (perchè significano diminuzione dell'umana personalità e insieme distruzione di potenza economica nazionale), si giunge inevitabilmente ogni qualvolta si accetti il presupposto finanziario da cui parte tutta la costruzione da

---

— secondo una progressione geometrica mentre i prodotti del suolo possono crescere solo in progressione aritmetica, — ha preceduto la formulazione della legge bronzea dei salari, ed ha condotto a ritenere che l'unico mezzo per migliorare le condizioni degli operai sarebbe la limitazione della riproduzione (Cfr. T. R. MALTHUS, *Saggio sopra la teoria della popolazione*, in *Biblioteca degli Economisti*, Serie II, vol. XI e XII). Dalla teoria malthusiana Darwin ricavò la sua teoria della lotta per l'esistenza. Ma molti chiari studiosi hanno dimostrato quanto sono errati questi principî.



noi esaminata. L'elemento determinante è dato dal potere d'acquisto che gli imprenditori sono disposti ad investire nei servizi del lavoro secondo un criterio di convenienza monetaria aziendale. Tutti gli altri elementi, economici o umani che siano, sono subordinati a quello finanziario: in esso trovano la direzione e i limiti del loro sviluppo, e sono sacrificati tutte le volte che venga a mancare la convenienza monetaria aziendale a valorizzarli. Le esigenze e la potenzialità umana, i bisogni ed i beni economici non compaiono e non hanno rilevanza se non in quanto esista un elemento finanziario che li porti sul mercato. Se questo manca, rimangono ignoti, devalorizzati.

I valori umani come i valori economici si trovano cioè in completa subordinazione rispetto ai semplici valori finanziari, quali si estrinsecano nello scambio; e questi sono originati — nel sistema economico individualistico liberale — da una tecnica monetaria e creditizia dipendente, non dal potenziale dei valori umani e dei valori economici, ma dalla oscillante riserva aurea: è la riserva aurea che domina indirettamente la valorizzazione del lavoro. Perchè l'oro domina, secondo la tecnica monetaria classica, la formazione del volume del potere d'acquisto monetario, che ha grande importanza per l'andamento del fondo salari e quindi per la formazione della curva della domanda di lavoro e l'esclusione di una parte del lavoro stesso dal mercato. Si considerino, infatti, le ripercussioni che ha la contrazione della riserva aurea sulla circolazione monetaria e sul volume del credito controllato dalle Banche di emissione; le quali, in corrispondenza alla riduzione della riserva aurea, provvedono al rialzo del saggio ufficiale di sconto e alla conseguente riduzione del credito, senza estendere la visione del fenomeno dal mercato del capitale finanziario a quello del lavoro (1).

5. — Abbiamo visto che, in genere, i «costi di formazione professionale» dell'operaio non sono sufficientemente indagati nella teoria dell'equilibrio; ma si giunge a considerare come

---

(1) Cfr. la nostra monografia: *Principii della finanza autarchica*, cit., pag. 6.



unico costo quello dato dal potere d'acquisto necessario a tenere in vita il lavoratore. Dice il Ferri che « in regime capitalista, la merce lavoro è pagata solo in base al costo specifico necessario al mantenimento dell'operaio, mentre sfuggono al compenso i costi generali che sono quelli ben più elevati necessari a creare l'operaio. Questi costi sono sostenuti dalla famiglia, dallo Stato, da chiunque, fuorchè dagli imprenditori, i quali ricevono la merce-lavoro già pronta sul mercato e la compensano poi, nel sistema capitalista liberale, in base all'intensità della loro domanda e alla disponibilità dell'offerta » (1). In certi casi, tuttavia, si vuole prendere in considerazione una parte almeno del costo di formazione dell'operaio, e precisamente quello della formazione professionale degli specializzati, dei tecnici, del lavoro direttivo, ecc.

Si parte dall'osservazione che un particolare aspetto dell'offerta di lavoro è dato dal fatto che il lavoro dei singoli individui può avere diverse caratteristiche ed essere diversamente produttivo. In relazione al lavoro maggiormente produttivo possono rientrare nel costo, oltre ai consumi necessari a conservare l'efficienza produttiva, anche le spese sostenute per raggiungere la formazione professionale necessaria per esplicare una data attività produttiva: è questo soprattutto il caso dei lavori tecnici o specializzati, e, in generale, dei lavori più produttivi.

Per i diversi tipi di lavoro specializzato si ha una diversa offerta, essendo diverso il loro costo, ed una diversa domanda, essendo diversa la loro funzione produttiva e quindi la possibilità di utilizzazione. Si viene così ad avere una *scala di tipi diversi di lavoro* e conseguentemente una *scala di salari diversi*: dal lavoro non specializzato a quello specializzato, a quello tecnico, a quello direttivo, ecc. Si giunge così ad avere sul mercato del lavoro tanti diversi prezzi e tanti diversi equilibri quanti sono i diversi tipi fondamentali di lavoro che richiedono diversa preparazione professionale.

---

(1) Cfr. C. E. FERRI, *La remunerazione corporativa integrale*, Ed. Cavalieri, Como, 1939, pag. 17.

Secondo la teoria, questi diversi salari non dovrebbero essere indipendenti assolutamente l'uno dall'altro; ma tenderebbero ad ordinarsi secondo una gerarchia (che costituirebbe appunto la *scala*) determinata dal diverso costo di preparazione che ciascun lavoro richiede. Si dovrebbe avere cioè, in regime di libera concorrenza e quindi anche di libero impiego, un fenomeno di trasferimento del lavoro dagli impieghi meno retribuiti proporzionalmente al suo costo, a quelli meglio retribuiti. Ciò, sia nel campo del lavoro non specializzato (che non ha costo di preparazione professionale vera e propria), che in quello del lavoro specializzato. Se, per esempio, in un tipo di industria il lavoro non specializzato fosse retribuito con un salario  $x$  e un altro tipo di lavoro, pure non specializzato, con un salario  $y$  inferiore ad  $x$ , gli operai, avendo la possibilità di scegliere, perchè esiste libertà di impiego, tenderebbero a passare dalla seconda industria alla prima. Così aumenterebbe l'offerta in relazione alla prima domanda e diminuirebbe quella in relazione alla seconda. Il che porterebbe, secondo le leggi ormai note dello scambio, ad una diminuzione del prezzo del lavoro (del salario) nella prima industria, e ad un aumento nella seconda. Quindi questo trasferimento del lavoro da una attività produttiva ad un'altra viene a cessare, perchè i salari di tutte le attività produttive per lo stesso genere di lavoro (qui il lavoro non specializzato) vengono resi uguali. Si ha così una prima legge relativa ai diversi tipi di lavoro che compaiono sul mercato in regime di libera concorrenza, che può essere così formulata: *ogni lavoro non specializzato tende ad avere, in qualsiasi attività produttiva esso venga impiegato, lo stesso prezzo.*

Se poi ci si trovasse di fronte a lavoro specializzato e semi-specializzato, o tecnico, che comunque richiede una preparazione professionale più o meno lunga, più o meno costosa, si avrebbero, sempre secondo la teoria, dei fenomeni analoghi. Se infatti un operaio non specializzato è retribuito con un salario  $x$  ed uno specializzato, che ha raggiunto la specializzazione con un costo  $m$  (relativa al tempo di impiego), è retribuito con un compenso  $z$  superiore ad  $x + m$ , ci sarà una tendenza degli

operai non specializzati ad assumere la specializzazione, e tale tendenza verrà a cessare, quando ne verrà a mancare la convenienza, soltanto quanto sarà  $z = x + m$ . Così per tutti gli altri casi che si possono fare in proposito. Viene trascurata l'ipotesi che il lavoro specializzato sia retribuito in modo meno che proporzionale al costo di specializzazione, nel qual caso tale costo non può essere soppresso (si avrebbe, secondo le teorie degli economisti liberali, una rendita o quasi-rendita negativa). Si ritiene quindi possibile formulare una legge, che si esprime così: *nella scala dei salari la differenza fra due gradi tende a coincidere con il diverso costo di preparazione professionale dei due diversi tipi di lavoro.*

Giova qui osservare che il costo che viene preso in considerazione in questi casi è soltanto il costo specifico della preparazione professionale, non quello che costituisce il costo necessario a formare l'operaio. Si conserva quindi una concezione in cui tutto il consumato e la relativa spesa per fornire al mercato le energie produttive del lavoratore non vengono in considerazione che nei limiti delle esigenze minime di vita, in cui cioè il prezzo tende ad essere inferiore al costo effettivo, tanto economico quanto monetario.

Si noti quindi che le accennate leggi, relative al libero impiego di lavoro in termini di scambio, non escludono il verificarsi continuo di squilibri e di devalorizzazioni delle diverse forme di lavoro, fatti che turbano il regime di produzione e il tipo di equilibrio economico che abbiamo esaminato fin qui. Si tratta di squilibri che teoricamente sono dichiarati annullabili, che dovrebbero cioè scomparire per il naturale gioco delle forze economiche, ma che gravano in ogni momento sulla razionalità della vita economica, causando dispersioni di energie e quindi di potenza economica. Per esempio, ad un certo momento possono essere molto richiesti, e quindi ottenere un salario elevato, i minatori, mentre non trovano lavoro parecchi meccanici (perchè la domanda è molto inferiore all'offerta). In questo caso i meccanici tenderebbero a trasformarsi in minatori, ma ciò non potrà avvenire senza squilibri, senza dispersioni, senza

cioè un costo notevole in termini economici. E siccome questi squilibri e questi successivi riequilibramenti sono una caratteristica del sistema, e non un semplice fenomeno patologico, si ha che il sistema rende necessario, per il suo funzionamento, un enorme dispendio di energie produttive che rimangono inutilizzate e che si perdono nei passaggi da una attività produttiva ad un'altra; squilibri spesso determinati dai mutamenti della convenienza monetaria aziendale. Il sistema, che si dice il più razionale ed il più conveniente, si appalesa invece come il più costoso ed il più distruttore di beni e di attività.

Accanto, poi, a queste forme di squilibri temporanei, che — sia pure con un costo non indifferente — tendono ad eliminarsi col tempo, altre ve ne sono che non è possibile eliminare, o quasi. Bisogna tener conto, ad esempio, che non sempre un operaio ha le qualità, fisiche o mentali, necessarie per esplicare qualsiasi tipo di lavoro, anche quando si tratti soltanto di lavoro non differenziato. Un garzone di droghiere, per esempio, può essere assolutamente inefficiente come manovale in una miniera. Si potrebbe andare più avanti, e dire che per ogni individuo esiste un piccolo numero di attività in cui le sue energie produttive possono rendere il massimo, cioè che ognuno ha delle peculiarità fisiche e psichiche che lo rendono più adatto a certe attività che a certe altre e, in una economia che volesse ottenere il massimo rendimento del lavoro, occorrerebbe tener conto anche di questo. Ma, a parte la tendenza al massimo rendimento da noi accennata, appare evidente che delle caratteristiche fisiche possono a volte impedire il trasferimento del lavoro di certi operai da una attività produttiva ad un'altra; e in questo caso lo squilibrio, anziché essere transitorio, rimarrebbe quasi permanente.

Lo squilibrio è, se non permanente, almeno semi-permanente quando ci si riferisce al lavoro specializzato. In questi casi, infatti, il trasferimento del lavoro o non può avvenire o avviene soltanto in un lungo periodo di tempo, attraverso una rifatta preparazione professionale. *La scala dei salari funziona allora assai poco.* Poniamo di fronte, ad esempio, dei periti elet-

trotecnici e dei periti agrari aventi un costo di preparazione press'a poco uguale. Se la domanda dei primi è superiore alla offerta e quella dei secondi inferiore, avremo che nell'un caso il salario tenderà a superare il limite della scala normale, e nell'altro sarà inferiore: cioè avremo rendita e devalorizzazione. Deviazioni positiva e negativa che non sono praticamente rettificabili; perchè il passaggio da un impiego all'altro può avvenire solo rifacendo completamente la preparazione professionale dei lavoratori disoccupati; i quali verranno ad avere perciò un costo notevolmente superiore a quelli già impiegati. Anche nel caso che alla deficienza dei periti elettrotecnici si provvedesse con la preparazione professionale di operai, rimarrebbe sempre la devalorizzazione dei periti agrari non impiegati, che non potrebbero ottenere un salario corrispondente al loro costo di preparazione.

La concezione del lavoro e della sua remunerazione da noi esaminata è quindi, da qualunque aspetto la si consideri, una fonte di squilibri e di devalorizzazioni che fanno parte della struttura stessa del sistema individualistico liberale. Ciò spiega perchè questi fenomeni di devalorizzazione siano ignorati dalla economia classica, in cui tutto ciò che non assume — anche momentaneamente — un valore di scambio, non esiste, come non hanno valore gli elementi la cui offerta è superiore alla domanda. Soltanto la statistica è venuta a rivelarci che nei paesi civili vi erano numerosissimi disoccupati: decine di milioni di operai disoccupati, e decine di milioni di lavoratori impiegati a orario ridotto, e altre decine di milioni impiegati irrazionalmente; masse queste che rappresentano una parte cospicua del lavoro umano dei paesi civili: *una colossale potenza economico-sociale devalorizzata.*

### § 3. — *L'interesse.*

1. — Altri problemi, in genere meno urgenti e di minor riflesso sociale, ma non meno importanti, sono determinati dalla partecipazione all'equilibrio del capitale, l'altro grande fattore della produzione.



A questo proposito viene distinto il mercato del capitale reale dal mercato di quel particolare bene che dicesi capitale finanziario, essendo quest'ultimo costituito dagli elementi finanziari rappresentanti il capitale reale; ossia da elementi originati in gran parte dal risparmio monetario, che rappresenta il risparmio economico (1). Qui non interessano i problemi relativi al mercato del capitale reale, o del risparmio economico, che sono sostanzialmente quelli già visti del mercato dei vari beni, ma soltanto i problemi del mercato degli elementi finanziari, che consentono di sviluppare i rapporti di scambio dei beni stessi nel tempo e nello spazio, che facilitano l'uso del capitale reale. Agli effetti della formazione del prezzo nel mercato libero, anche *il servizio del capitale finanziario che si risolve nell'uso del capitale reale viene considerato come una merce*, ed è soggetto alla stessa legge della domanda e dell'offerta, che regola lo scambio di tutti gli altri beni.

Il prezzo dell'uso di quella particolare merce che è costituita dagli elementi *finanziari* dicesi *interesse* (2).

L'interesse messo in rapporto al capitale, assume diverse proporzioni o saggi (3), e talora anche diversi nomi (4), a se-

---

(1) Per risparmio monetario si suole intendere una parte del reddito in danaro che viene serbata nella condizione di potere d'acquisto da usare, e per risparmio economico una parte del reddito reale che viene tenuta disponibile in relazione al potere d'acquisto risparmiato. Su questa distinzione cfr. la nostra monografia: *Premesse alla politica del risparmio*, cit.

(2) Gran parte di questi elementi finanziari sono originati, come si è detto, dal risparmio monetario, perciò si dice generalmente che «l'interesse è il prezzo che si paga al possessore del risparmio per l'uso del risparmio da lui prestato, senza alcuna esplicazione di attività personale» (Cfr. G. U. PAPI, *op. cit.*, pag. 221). Ma si dice pure che dell'interesse: «è la remunerazione contrattualmente spettante al capitalista, come tale, per il servizio da lui reso col mettere a disposizione altrui denaro o altri beni reali o formali» (Cfr. BENINI, *op. cit.*, pag. 434).

(3) Saggio o tasso d'interesse è il rapporto tra l'ammontare dell'interesse che si matura nell'unità di tempo in cui è considerato l'uso del capitale e la quantità del capitale finanziario stesso.

(4) Per es., il prezzo che si trattiene la Banca che presta del danaro contro



conda della forma di concessione e d'impiego cui è destinato il capitale finanziario. Perchè, mentre il lavoro non ha che un impiego produttivo, e in una sola forma, in quanto deve essere consumato (come complesso di energie produttive) per dar luogo alla produzione, il capitale finanziario ha diversi impieghi, perchè può essere tesoreggiato, o destinato al consumo, o alla produzione e, qualora sia destinato alla produzione, può assumere forme svariate a seconda che venga usato come potere d'acquisto liquido oppure sia investito in mezzi tecnici di produzione. Agli effetti della formazione del prezzo del capitale finanziario queste distinzioni hanno soltanto un'importanza indiretta, e perciò le consideriamo sommariamente.

Anzitutto occorre notare che non tutto il capitale reale viene rappresentato dal capitale finanziario, nè il risparmio economico dal risparmio monetario, nè il risparmio monetario esistente in un determinato momento viene totalmente investito. Una parte del risparmio monetario, per motivi diversi, può essere tesoreggiato, cioè può rimanere in mano al suo proprietario senza cercare alcun impiego. I rapporti tra il risparmio tesoreggiato e quello investito, come anche i rapporti tra il potere d'acquisto risparmiato e quello erogato in consumi, sono puramente soggettivi, determinati cioè dalle scelte individuali, che si basano, almeno in linea teorica, sulla utilità. In altre parole, di tutto il potere d'acquisto in possesso di un individuo, una parte viene erogata nei consumi e una parte, più o meno grande a seconda della quantità di potere d'acquisto disponibile e soprattutto a seconda del criterio di scelta adottato dall'individuo, viene risparmiata, oppure tesoreggiata. Il risparmio monetario può essere investito direttamente o indirettamente. Invece il capitale finanziario tesoreggiato non rientra nell'offerta dell'uso del capitale, non compare sul mercato dei valori di scambio. In questo mercato, si trova soltanto quel risparmio monetario che tende ad essere

---

consegna d'un titolo finanziario (cambiale) dicesi *sconto*; mentre il prezzo pagato dalla Banca per lo stesso danaro ottenuto in deposito dicesi *interesse*.

investito, che viene offerto e ceduto ad un determinato prezzo. È solo questo che può interessare il mercato.

Il risparmio non è sempre investito in attività produttive: una parte di esso può essere destinata alle attività di consumo. Si ha quindi un prestito di consumo quando un consumatore si rivolge al risparmiatore e da esso ottiene, per un periodo più o meno lungo, il potere d'acquisto necessario alla sua domanda. Tutto il capitale investito, al di fuori di questo caso, lo è nella produzione. Ma anche qui si possono avere forme diverse, date dalle diverse strutture tecniche d'investimento del capitale finanziario stesso. In sostanza se ne possono distinguere due: o il capitale monetario viene impiegato nel finanziamento del processo di produzione, o viene impiegato nel finanziamento di impianti produttivi. Usando altre parole, possiamo dire che di fronte alla produzione il capitale finanziario ci può apparire o come un insieme di moneta destinata alle necessità correnti o all'attrezzamento della produzione stessa. Nel primo caso servirà, per esempio, a pagare i beni che richiedono all'imprenditore un fondo continuo di potere di acquisto liquido (in particolar modo il pagamento dei salari); nel secondo, il risparmio monetario verrà investito nell'attrezzamento dell'attività produttiva (impianti, macchine, ecc.). Nella prima forma esso prende il nome di *capitale circolante*, nella seconda di *capitale fisso*. A queste forme essenziali si possono ridurre tutte le altre.

Avremo così varie domande dell'uso di capitale, ognuna delle quali potrà presentare una curva diversa ed avere diverse caratteristiche. Anche l'offerta presenta varie caratteristiche in relazione alle varie domande, perchè diversi sono il rischio e la durata d'investimento. Ma escludendo la considerazione del rischio e della durata, si può delineare una offerta teoricamente unica. Si delineano perciò — per inserire nell'equilibrio il capitale finanziario e per determinarne il prezzo (interesse) — da un lato curve distinte e concorrenti della domanda e dall'altro una unica curva dell'offerta.

Le curve della domanda si sviluppano in base alle esigenze

delle singole categorie che chiedono l'uso del capitale; che per brevità abbiamo riunite nei seguenti gruppi: dei consumatori che mancano di potere d'acquisto presente e degli imprenditori che hanno bisogno di capitale per la produzione. Per questi poi si considerano due diverse domande, l'una relativa alla necessità di capitale circolante e l'altra relativa alla necessità di capitale fisso per la produzione stessa. Domande che vengono soddisfatte solo in quanto i richiedenti abbiano, in un modo o nell'altro, presente o futuro, il potere d'acquisto necessario per pagare il prezzo dell'uso del capitale (l'interesse) e il capitale reale sufficiente a garantire quello finanziario concesso. L'insufficienza di garanzia costituisce il rischio dell'operazione finanziaria, che tende ad aumentare con la durata delle operazioni, per la crescente incertezza di corrispondenza dell'elemento economico all'elemento finanziario (crisi economiche, svalutazioni monetarie, ecc.).

La curva dell'offerta, a sua volta, è condizionata dall'esistenza e dalle caratteristiche del risparmio economico ch'è fondamento di quello monetario e dei relativi costi di produzione e d'uso. Come si può determinare il costo di produzione del capitale? Il problema non è di facile soluzione, e diventa ancor più complesso se vi partecipano dei fattori che tendono a modificare la curva dell'offerta, quali la durata e il rischio dell'investimento. Ma è un punto su cui si tornerà presto. Ora basti dire che il costo di produzione del capitale reale risparmiato (risparmio economico) è il costo originario di quanto è rappresentato dal risparmio monetario<sup>(1)</sup>. Diverso è però il costo dell'uso del capitale finanziario (che tende a coincidere con il costo del servizio del risparmio) e il relativo prezzo (interesse) e il costo di formazione del capitale finanziario.

In un determinato mercato il saggio d'interesse si fissa in un punto nascente dall'incontro della curva dell'offerta con la curva della domanda di risparmio, nello stesso momento, relative a una forma di investimento. È del resto quello

---

(1) Cfr. le nostre *Premesse alla politica del risparmio*, op. cit.

che avviene per tutte le merci in regime di scambio, in cui, salvo rare eccezioni, si ha un prezzo unico per tutto il mercato. Per le merci, si dice in genere che tale prezzo tende a coincidere col costo di produzione, e che, di conseguenza, le aziende che producono a costi maggiori vengono eliminate dal mercato. Per il mercato dell'uso del capitale, anzi per i suoi mercati tipici, dovrebbe avvenire lo stesso fenomeno. In realtà però la scienza economica non prende in esame il problema del costo dell'uso del capitale finanziario per determinare l'equilibrio del mercato; o lo considera costante in ogni caso.

Questo problema richiederebbe una indagine particolare. Senza volerlo approfondire, rileveremo che il costo degli elementi finanziari va distinto dal costo degli elementi economici ch'essi rappresentano. Il costo di produzione degli elementi finanziari può corrispondere al costo di produzione degli elementi economici ch'essi rappresentano soltanto quando la formazione dei primi vincola i secondi, in modo da ridurre la funzione economica di questi alla costituzione di una base degli elementi finanziari stessi. È il caso della moneta basata sull'oro. Il fondamentale costo di produzione della moneta è il costo della merce oro usata come riserva; merce che ha una sola funzione economica: è contropartita della carta moneta.

Oltre a questo caso di costo di formazione del capitale finanziario, ve ne sono altri in cui la merce rappresentata dall'elemento finanziario non resta vincolata: la formazione dell'elemento finanziario non vincola l'elemento economico che rappresenta, ma questo continua ad avere una propria funzione economica. Per esempio la *moneta-prodotto* emessa in corrispondenza ai fattori produttivi che determinano il reddito nazionale, — e anzitutto in corrispondenza al potenziale di lavoro (1), — non

---

(1) Dopo aver dimostrato il superamento delle funzioni dell'oro, e la sostituibilità della moneta aurea con un titolo di credito corrispondente ad una quantità, — determinata politicamente, — di reddito nazionale, frutto di lavoro (cfr. la nostra monografia: *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit., 1931), abbiamo espresso lo stesso principio affermando che il la-

ha un vero costo di produzione, e non l'hanno i titoli di credito emessi in corrispondenza ai vari beni delle aziende debitrice, beni che continuano a partecipare alla vita aziendale e del mercato secondo le loro specifiche funzioni.

Non si può dire neppure che al maggior costo di formazione corrisponda una maggiore utilità della moneta aurea. Le due monete, quella basata sulla riserva aurea e quella basata sul reddito prodotto dal lavoro, hanno la stessa funzione nel mercato interno; ma sono governate secondo tecniche diverse, per cui la moneta a copertura aurea presenta dei limiti tecnici molto rigidi, corrispondenti alla disponibilità della merce oro, e quindi spesso inadeguati alle esigenze finanziarie del mercato; invece la moneta-prodotto non ha questi limiti rigidi. Essa può essere adeguata all'andamento della formazione e ripartizione del reddito economico nazionale, o anche precederlo; perchè la formazione della moneta prodotto, e del relativo ciclo finanziario, si basa su gli sviluppi del ciclo economico. Questa moneta assume caratteristiche di elasticità e manovrabilità che non ha la moneta aurea. La merce oro ebbe, è vero, importanti funzioni nel mercato interno e internazionale, relative alla sua rarità, conservabilità, ecc., funzioni che ora sono però superate. Superamento dovuto principalmente:

« a) all'instabilità del valore dell'oro tanto in rapporto alle merci e ai servizi, quanto in confronto alla possibilità di altre basi, che il progredire della scienza economica e di quella statistica, permetterebbe di applicare;

« b) alla sua difficile trasmissibilità, in confronto dei valori mobiliari, che modernamente costituiscono una massa di manovra assai più vasta e assai più agevole;

---

loro può sostituire l'oro: « Con la sostituzione, nella politica generale, del lavoro all'oro, e del bisogno al potere d'acquisto, lo Stato corporativo trasformerà la vita economica, darà ad essa l'impulso adeguato alle necessità del momento ». Cfr. il nostro articolo: « *Contro le sanzioni: l'unità economico-finanziaria nazionale* », in *Echi e Commenti*, del 25 ottobre 1935. Ora questo principio della sostituibilità della riserva aurea con il potenziale di lavoro è generalmente accolto.

«c) al dinamismo dell'attività economica mondiale, di fronte al quale le riserve auree si riducono a una piattaforma troppo ristretta, troppo insensibilmente allargata dalle nuove produzioni di oro ;

«d) alla lenta, ma costante evoluzione degli ordinamenti delle banche di emissione, per la più efficace attuazione di una politica creditizia innestata e fusa con la politica monetaria;

«e) all'evoluzione delle tecniche degli scambi, e in particolare della tecnica dei pagamenti» (1).

Superate le funzioni dell'oro come base di formazione degli elementi finanziari, risulta evidente che la moneta-prodotto, non avendo un costo di formazione, è la più economica. Ed è pure la più elastica. Sicchè, portata su questa nuova base, la potenza finanziaria del mercato viene a coincidere con la sua potenza economica (2); e la dinamica finanziaria può essere adeguata in ogni caso alla dinamica economica.

Ma non è soltanto il costo di formazione del capitale finanziario che costituisce il costo base dell'interesse. Vi è anche il costo relativo al servizio per il suo uso. Infatti il servizio del sistema bancario, — che va dall'organizzazione della Banca di emissione alla stampa della carta moneta e di altri titoli, e quindi alla struttura della finanza privata, — ha un suo costo insopprimibile, ch'è appunto il costo del servizio per l'uso del capitale finanziario; e tale costo resta nel sistema basato sulla moneta-prodotto.

2. — Si è detto che possono essere distinti diversi mercati dell'uso del capitale finanziario in relazione ai tre fondamentali impieghi di esso: quello nei prestiti di consumo, e i due impieghi produttivi, nelle forme di capitale circolante e di capitale fisso. Si potrebbero avere quindi diversi saggi d'interesse

---

(1) Ciò abbiamo dimostrato, fin dal 1931, con la monografia: *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit., cfr. le conclusioni a pag. 141.

(2) Cfr. il nostro articolo: *La potenza finanziaria in regime corporativo*, in *Echi e Commenti*, del 25 luglio 1935.



relativi ad ogni forma d'impiego, perchè ogni impiego implica particolari rischi e durata. Ma dalla teoria dell'equilibrio si escludono, in una prima indagine, i fattori rischio e tempo. Si è formulata quindi una legge, analoga a quella che si è vista per il lavoro, secondo cui *il saggio d'interesse nelle varie forme d'investimento tende ad essere uguale*. Se, per esempio, per un prestito di consumo si corrisponde il 5 % annuo, lo stesso interesse dovremo trovare anche per i prestiti di produzione, e anche per quella parte di capitale finanziario che viene investita in macchine o impianti. In caso contrario si avrebbe, — teoricamente, — una fuga del capitale dall'impiego in cui è meno remunerato e un afflusso negli impieghi dove la remunerazione è maggiore; e quindi uno spostamento dell'offerta che riporterebbe al livellamento dei saggi d'interesse. Ma ciò — esclusi rischio e tempo — sarebbe possibile soltanto qualora si considerasse il capitale liquido, perchè può rapidamente trasferirsi da uno ad altro impiego. Ciò non è altrettanto vero quando si consideri il capitale finanziario investito a lunga scadenza, che non può svincolarsi: ad esempio il capitale investito in una bonifica non può essere svincolato da essa e trasformato, poniamo, in prestito di consumo che molto difficilmente e molto lentamente.

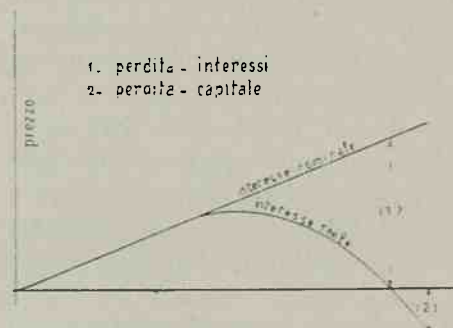
Anche quando il disinvestimento e il reinvestimento possono avvenire, ciò non è senza uno squilibrio, una perdita, un costo. Si ripetono cioè i fenomeni che abbiamo esaminati a proposito dell'analoga legge relativa al lavoro. Nel mercato si hanno tutti quei problemi di immobilizzo e smobilizzo dei capitali che, se pur non turbano la concezione dell'equilibrio meccanicistico, sono tra i problemi che gravano sempre di più sulla politica economica.

Oltre allo squilibrio determinato da questi fenomeni, si può rilevare un altro squilibrio tipico, relativo alle variazioni della domanda e dell'offerta in relazione al prezzo: una parte dell'offerta non incontrandosi con la domanda resta devalorizzata, oppure una parte della domanda non incontrandosi con l'offerta rimane insoddisfatta, ossia parte della domanda e dell'offerta

possono essere escluse dal mercato. Questi casi, tuttavia, sono assai meno gravi di quello della devalorizzazione del lavoro, perché il capitale finanziario escluso dall'investimento può essere tesoreggiato, senza che questo importi irrisolvibili problemi di ordine economico-sociale. Si avrà forse una inutilizzazione di parte della ricchezza nazionale. Il fenomeno è ammesso come normale dagli economisti classici, per i quali appare logico che il risparmio cui non corrisponde un prezzo ritenuto dall'individuo conveniente venga senz'altro tesoreggiato, cioè reso improduttivo.

Più notevole assai è il fatto che il capitale impiegato può talora avere un *interesse reale* ridotto a zero e al di sotto di zero. Ciò avviene quando il rischio connesso con gli investimenti si aggrava, e giunge a distruggere del tutto o in parte il capitale reale corrispondente a quello finanziario, anche se impiegato a un interesse nominale altissimo.

Questi fenomeni di perdita del capitale costituiscono una delle realtà più interessanti, che si ricollegano alla legge fondamentale dei valori economico-



Curve dell'interesse nominale e di quello reale ridotto per svalutazione monetaria o per la perdita di parte del capitale reale corrispondente a quello monetario.

finanziari, secondo cui l'essenza dei valori finanziari è condizionata dai valori economici ch'essi rappresentano, sicché il risparmio monetario ha la sua condizione fondamentale nel mercato economico.

È infatti condizione essenziale che ad un elemento finanziario corrisponda, nel tempo e nello spazio, un elemento economico. E ciò anche nel sistema finanziario basato sulla riserva aurea, perchè il rapporto fra l'oro e gli elementi finanziari è in ogni caso molto tenue: è tale da richiedere, per esempio, che il valore finanziario sia per oltre i nove decimi garantito

da beni economici, anche nei sistemi in cui la moneta ha una copertura aurea del cinquanta per cento; perchè, oltre alla moneta, in ogni Paese vi è una grande massa di elementi finanziari. Si può dire che «enumerare questi mezzi, costituiti in sistema per il fatto che adempiono in concorrenza un'unica funzione, è meno facile di quel che si potrebbe credere. Rilevando una ovvia graduazione finanziaria, si può dire che, accanto alle monete metalliche contenenti materialmente date quantità di oro fino (sottratte alla circolazione, per i pericoli di fuga e di tesoreggiamento), ci sono i biglietti delle banche di emissione, convertibili in oro dopo il tempo richiesto per adempiere certe formalità più o meno semplici e più o meno comode. Seguono, più remoti, gli assegni convertibili, in un primo tempo in biglietti, e, in un secondo tempo, in oro.

E a questi mezzi finanziari seguono i valori mobiliari, prontamente esitabili, e la carta bancaria prossima a scadere, convertibili anch'essi quindi, ma assai più remotamente dei titoli prima detti, in oro. Seguono infine, più remoti di tutti dalla possibilità di conversione in oro, le svariatissime forme dei conti aperti, che possono essere prontamente chiusi o liquidati, tenuti non soltanto dalle Banche, ma da tutte le aziende che, collocate in linea verticale fra la produzione e il consumo, fungono, almeno in parte, da banchiere, ognuna rispetto all'azienda successiva» (1). Perciò il volume e il valore degli elementi finanziari mutano, — anche nel sistema finanziario basato sulla riserva aurea, — col mutare della dinamica economica, e con essi oscillano pure le curve dell'interesse nominale e dell'interesse reale.

3. — Come si è già accennato, per il capitale si può avere diversa domanda e diversa offerta, e quindi remunerazione diversa, col mutare di alcune caratteristiche specifiche del suo impiego, e in particolar modo a seconda dei *rischi* cui è sotto-

---

(1) Cfr. i nostri *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit., pag. 56.

posto, e del periodo di *tempo* per cui risulta vincolato. Possiamo approfondire ora questi due concetti.

E una constatazione di carattere generale che il saggio d'interesse aumenta con l'aumentare dei rischi cui l'investimento dà luogo. Si potrebbe dire che la variazione del saggio, anzichè rappresentare sempre una vera e diversa remunerazione per l'uso del capitale finanziario, rappresenta spesso una specie di compenso per l'alea cui esso è sottoposto (1). Ma questa spiegazione appare, dal punto di vista dell'equilibrio, insufficiente. Così non si può pensare che il maggior rischio possa essere fatto rientrare nel costo del capitale stesso, nel senso di rappresentarne un aumento. Si tratta quindi di un elemento estraneo alla produzione del capitale, che pure influisce sul prezzo dell'uso di esso. E vi influisce perchè modifica la curva della offerta. Quando si è detto che il mercato dell'uso di capitale presenta delle curve di domanda diverse a seconda dei diversi impieghi, ma un'unica curva dell'offerta, si è esclusa dall'esame la considerazione delle caratteristiche del suo impiego date dal tempo e dal rischio.

Per ogni diverso rischio d'impiego si ha un diverso atteggiarsi di domanda e di offerta e perciò, necessariamente, un diverso punto di formazione dell'interesse. È diversa la domanda, perchè in un dato momento il capitale viene richiesto per impieghi che potranno essere più o meno rischiosi. È diversa l'offerta, perchè i risparmiatori non sono sempre disposti ad offrire il loro capitale oltre il limite di un determinato rischio. Perciò è diverso, a seconda del rischio che l'investimento corre,

---

(1) Si distingue l'interesse lordo dal netto: « Il saggio di interesse che si stabilisce in condizioni di libera concorrenza è, dicono alcuni, l'interesse netto. Di contro all'interesse netto sta l'interesse lordo; nel quale vengono a computarsi elementi accidentali di diversificazione ». Sono elementi dell'interesse lordo: il premio di assicurazione e la quota di ammortamento del risparmio, che provvedono rispettivamente ad ovviare al deperimento materiale e al deperimento economico del capitale; i rischi, che devono coprirsi per variazioni imprevedute e imprevedibili dei valori finanziari ed economici; la durata del prestito, ecc. (Cfr. G. U. PAPI, *op. cit.*, pag. 231 e seg.).

il saggio dell'interesse. Sul piano della pura teoria dell'equilibrio, non si può andare oltre l'affermazione di questa diversità, perchè non si può dire se il maggior rischio porti a variazioni maggiori nella domanda o nell'offerta. Di fatto, però, si può osservare che l'offerta generalmente si restringe col crescere del rischio, più che proporzionalmente alla domanda. Il che significa un progressivo aumento del prezzo dell'uso di capitale. Ciò è determinato anche dal fatto che al puro gioco della domanda e dell'offerta, che potrebbe condurre anche ad un interesse minore per un rischio maggiore ignorato (si pensi al caso di un periodo di speculazione, in cui l'offerta di capitali per investimenti rischiosi sia superiore alla domanda), si aggiunge — con la conoscenza del rischio — un elemento che potremmo dire obiettivo: quello dato dal premio per l'alea e anche, in termini di utilità, dal fatto che l'utilità di un bene di cui si è sicuri è sempre maggiore di quella di un bene che non si è sicuri di continuare a possedere. La differenza di utilità fra il capitale investito in un impiego sicuro e quello investito in uno rischioso fa sì che si possa delineare una *scala dell'interesse* direttamente proporzionale al rischio che il capitale corre, sempre più in relazione all'affermata legge della domanda e dell'offerta.

Considerazioni analoghe si possono fare per l'altra caratteristica dell'impiego: la *durata*. Anche qui, teoricamente, non si potrebbe precisare il rilievo della formazione di una diversa linea della domanda e una diversa linea dell'offerta con il mutare del tempo d'investimento del capitale, per cui si attua un diverso interesse. Sono teoricamente possibili sia la ipotesi di un aumento dell'interesse col crescere della durata d'impiego che quella inversa. Si può tuttavia osservare che, generalmente, il capitale finanziario offerto per un lungo investimento è assai minore di quello offerto per un investimento breve, e che perciò, sempre in linea generale, l'offerta diminuisce più che proporzionalmente alla domanda. Si ha quindi un aumento del saggio d'interesse in relazione all'aumento della durata d'impiego del capitale stesso. E accanto al semplice gioco della domanda e dell'offerta, intervengono elementi di carattere ogget-

tivo, a precisare questa relazione: anzitutto, una specie di premio per l'immobilizzo cui i lunghi investimenti danno luogo (che è in parte un premio per il rischio, perchè il lungo immobilizzo sottopone il capitale a maggior copia di pericoli imprevisti) e poi il fatto che un bene presente ha, per chi lo domanda e talora per chi lo offre, utilità maggiore di un bene futuro (1). È appunto in questa differenza fra l'utilità dell'uso attuale di un capitale e quella del suo uso futuro (al momento della restituzione) il termine che permette di delineare una *scala dell'interesse* crescente in rapporto alla durata dell'impiego. Anche qui, cioè, la semplice teoria dello scambio e del prezzo d'equilibrio tra domanda e offerta va integrata con la considerazione della differenza d'utilità fra i diversi impieghi.

Il caso più frequente è quello in cui i due elementi del rischio e della durata si fondono tra di loro, determinando una scala del saggio d'interesse assai complessa, e che qui non è il luogo di analizzare partitamente. Anche perchè non ha una importanza tale da rendere necessario un eccessivo attardarsi su di essa. Come la scala dei salari, anch'essa non è che una tendenza, alla quale ci si adegua soltanto attraverso una serie, più o meno grande, di squilibri, di deviazioni, di devalorizzazioni. Particolarmente importanti sono le devalorizzazioni dovute ad un rischio troppo grande affrontato ignorandolo (particolarmente nel caso della svalutazione) che spesso conduce alla perdita di capitale finanziario; e quelle che derivano dalla durata di impiego, cioè da un immobilizzo di capitali tale da subire le perdite relative, ad esempio, alle depressioni cicliche dell'economia.

Nel primo caso, si viene a distruggere parte del valore del risparmio monetario; nel secondo lo stesso risparmio può rimanere ridotto per la distruzione del risparmio economico corrispondente all'elemento finanziario. Queste deviazioni e devalorizzazioni nascono, come per il lavoro, dalla concezione scam-

---

(1) Questa è considerata da molti la ragione per cui si paga un interesse per l'uso del capitale finanziario che viene interamente restituito.



bista dell'uso del capitale, per cui l'equilibrio non risiede se non nel gioco, spesso mutevole, delle direzioni e dei limiti fissati dalla convenienza monetaria aziendale alla domanda e all'offerta, indipendentemente da qualsiasi considerazione di ordine economico-sociale e, soprattutto, di carattere produttivistico.

Riassumendo, si può dire che anche sul mercato dell'uso del capitale il prezzo di equilibrio viene determinato dal rapporto tra domanda ed offerta. Prezzo che non è sempre relativo al costo di produzione, perchè la gran massa degli elementi finanziari non ha un vero costo di produzione; ma soltanto un costo del servizio bancario che ne determina l'uso. Vari sono poi i casi di squilibrio e di mutamento delle condizioni di remunerazione. Sicchè non è sempre facile riequilibrare il prezzo dei vari impieghi di capitale. Sorgono pure le difficoltà di svincolo che, per i capitali impiegati a lunga scadenza, come sono in genere i capitali fissi, si presentano numerose. Ritornano in discussione così, in gran parte, problemi e forme di squilibrio connessi con la teoria dell'equilibrio di libera concorrenza, simili a quelli già visti per il lavoro e il salario, e che riesamineremo considerando le rendite positive e negative.

#### § 4. — *La rendita.*

1. — Uno dei fenomeni più interessanti, e dei meno facilmente inseribili nel quadro dell'equilibrio meccanicistico, è quello detto della *rendita*. Esaminandolo ci si rende conto delle varie anomalie cui dà luogo la concezione liberale dell'equilibrio e nello stesso tempo si può intravedere il metodo che occorre seguire per superarle.

Ciò che si è chiamato generalmente rendita non è un fenomeno uniforme. Il concetto, introdotto dal Ricardo per spiegare alcune anomalie nella formazione del costo nelle aziende agrarie (o meglio dei prodotti della terra) in relazione alla legge

del prezzo, è stato successivamente esteso ad altri fenomeni economici che non erano inquadrabili nello schema dell'equilibrio di libera concorrenza perfetta, ove il prezzo d'ogni bene coincide con il costo. E si è arrivati a delineare un *sistema* della rendita, che sussiste sia nel caso di libera concorrenza come in quello di monopolio, che cioè, come dice l'Amoroso, «non dipende dalla particolare forma delle organizzazione economica» (1). In questo progressivo allargamento del concetto di rendita, è naturale che venissero un poco per volta ad essere compresi tutti gli elementi anomali, cioè non spiegabili secondo la legge della domanda e dell'offerta, o che non rientrano nell'equilibrio, sia nel campo della produzione, sia in quello del consumo. Consideriamo brevemente come si è formata la teoria della rendita, e come la rendita può essere considerata oggi, scindendola nei vari elementi fondamentali di cui sembra si componga.

Una prima intuizione dell'esistenza della rendita, limitata all'agricoltura, l'ebbero i fisiocrati, che su di essa basarono di fatto la loro concezione della produttività esclusiva dell'agricoltura stessa. Infatti, per la fisiocrazia l'unica fonte di produzione (e quindi di ricchezza) è la terra, perchè l'industria non fa che trasformare i prodotti della terra e il commercio non fa che portarli da un luogo all'altro. Ma in che senso si può dire che l'agricoltura è effettivamente produttiva? Per il fatto che, mentre il commercio non modifica i beni, e l'industria, pur modificandoli, non aggiunge nulla ai fattori che sono impiegati in essa, l'agricoltura crea dei beni nuovi, cioè rende più di quanto in essa viene investito. I fisiocrati parlano qui di munificenza della natura, la quale restituisce agli uomini più di quanto essi le danno, e su ciò si basano per costruire la scienza economica. Il presupposto implicito di questa concezione della produttività della terra è dato da una intuizione, ancora assai confusa, della rendita agraria, per la quale una parte

---

(1) AMOROSO, *Principi di economia*, op. cit., pag. 235.

degli agricoltori può vendere i beni della terra ad un prezzo superiore al loro costo di produzione (1).

La prima formulazione completa della teoria della rendita è però in Ricardo (2), il quale sposta il punto di partenza, attribuendo il fenomeno non alla munificenza, ma all'avarizia della natura, in cui esistono delle terre meno fertili accanto ad altre più fertili. Questa teoria si limita a quel particolare aspetto della rendita che si è chiamato *rendita ricardiana*, cioè alla rendita agraria positiva determinata dalla diversa fertilità dei terreni, e, in genere, dai costi crescenti dell'agricoltura. Allorchè il mercato richiede una data quantità di beni agricoli, si coltiveranno prima i terreni più fertili, ma, dopo questo sfruttamento, occorrerà coltivare anche le terre di seconda o terza qualità, cioè le meno fertili. In esse, la stessa quantità di bene è ottenuta soltanto a un costo maggiore, oppure, che è lo stesso, su una eguale superficie si ottiene soltanto una quantità minore di beni. Se tutti i beni in parola (poniamo tutto il grano prodotto, sia dai terreni più fertili che da quelli che lo sono meno) è richiesto dal mercato, è evidente che — dato che sul mercato può formarsi un prezzo solo — tale prezzo sarà fissato nel punto in cui esiste la convenienza a produrre per tutti quegli agricoltori il cui prodotto è necessario; cioè sarà uguale al costo di produzione più alto. Se, per esempio, si producono

---

(1) La situazione del coltivatore, dice Turgot, è perciò più delle altre vantaggiosa: «La terra indipendentemente da qualunque altr'uomo e da qualsivoglia condizione gli paga immediatamente il prezzo del suo travaglio. La natura non mercanteggia guari con lui per obbligarlo a contentarsi dell'assoluto necessario. Quello che essa gli dà non è mica proporzionato ai bisogni di lui, nè ad una valutazione convenzionale del prezzo delle sue giornate: è il risultato fisico della fertilità del suolo e della giustezza assai più che della difficoltà dei mezzi che esso ha impiegati per renderlo fecondo» (Cfr. TURGOT, *Riflessioni sulla formazione e sulla distribuzione della ricchezza*, op. cit., pag. 300).

(2) Cfr. D. RICARDO, *The principles of political economy*, op. cit., pag. 33 e seg. Ma è da notare che il fenomeno della rendita era già stato rilevato da altri economisti prima che il Ricardo formulasse la nota teoria. E questa venne basata sullo schema di distinzione dei gradi di fertilità della terra già delineato da James Anderson.

100 quintali di grano a L. 100 (nei terreni più fertili), altri 100 (nelle terre di seconda qualità) a L. 120; i cento successivi (terre di terza qualità) a L. 150, e il mercato ha bisogno di 300 quintali di grano, il prezzo si fisserà sulla base di L. 150. Altrimenti i lavoratori dei terreni di terza qualità non avrebbero convenienza a continuare la produzione, che abbiamo detta essere necessaria. Quindi, per coloro che producono a 150, il prezzo tenderà ad essere uguale al costo; ma per coloro che hanno un costo minore si realizzerà un vantaggio, una differenza tra prezzo e costo, che costituisce la rendita. Lo stesso fenomeno si ha se, invece di allargare la produzione a terreni di minore produttività, si intensifica la produzione nello stesso terreno, il che non è possibile se non a costi crescenti.

Alla rendita positiva derivante dalla differenza di fertilità tra le varie terre o dalla minore produttività di successivi mezzi di produzione applicati ad una stessa terra, il von Thünen ne aggiunse un'altra, che chiamò *rendita di posizione* (1). Essa nasce dalla diversa posizione che hanno le terre di fronte al mercato. Secondo il von Thünen, esiste un costo che è dato dalla necessità di trasportare le merci prodotte al mercato e quindi dalla distanza della terra dal mercato stesso. Si tenderà perciò ad utilizzare prima le terre che si trovano vicine al mercato e poi quelle più lontane. Ma, posto che la produzione delle une e delle altre sia ugualmente richiesta, il prezzo si fisserà in modo da compensare il costo di trasporto dei prodotti dalla terra più lontana, la cui produzione sia ritenuta necessaria. Quelle più vicine avranno quindi una rendita, data dalla differenza tra il costo del trasporto sul mercato dei prodotti della terra più lontana e il loro minore costo per lo stesso motivo. La rendita è qui determinata dalla posizione rispetto al mercato.

Il De Francisci Gerbino rileva che si può avere pure una *rendita di monopolio* « nei riguardi di terre di eguale fertilità

---

(1) Cfr. GIOVANNI ENRICO VON THUENEN, *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, nella seconda edizione 1842-63, ristampata a Jena, 1930.

destinate a dare taluni speciali prodotti, che non si possono ricavare da altre terre. Si tratta di una limitata estensione di terreni, che non è suscettibile di aumento; e qui è evidente il carattere monopolistico degli extraredditi che si vengono a formare a favore dei proprietari» (1).

Si era parlato molto della maggiore o minore produttività della terra. Ma più tardi si presero in considerazione i fenomeni nascenti dal fatto degli investimenti di capitale che la terra richiede. Si introdusse con ciò un concetto nuovo nella teoria della rendita. Una caratteristica di questi investimenti è data dal fatto della loro enorme difficoltà di smobilizzo. Si può dire, anzi, che i capitali investiti nella terra non possono essere sottratti a tale investimento. Questi capitali, però, dovrebbero avere un corrispondente reddito, cioè un interesse. Ma, se il prezzo dei prodotti agricoli diminuisse, questo interesse tenderebbe a scomparire, senza offrire la possibilità di mutare impiego ai capitali fondiari. Si ha in questi casi una *rendita negativa*, la cui formulazione è dovuta al Carey, il quale ha rilevato pure che l'ordine storico della coltura non corrisponde allo schema ricardiano (2).

La teoria della rendita per lungo tempo non venne studiata se non in relazione alla terra, anche perchè la terra è il tipico elemento in cui la produzione è possibile solo a costi crescenti e non consente uno smobilizzo dei capitali investiti, ma tendeva ad estendersi anche ad altri fenomeni economici aventi le stesse caratteristiche, per cui si parlò pure di quasi-rendite e di rendite temporanee. Alla rendita agraria si aggiunse la rendita edilizia, quella mineraria (3), ecc. Si parlò di rendita per tutti que-

(1) Cfr. G. DE FRANCISCI GERBINO, *Economia politica corporativa*, op. cit., pag. 492.

(2) Cfr. C. E. FERRI, *Le rendite nell'ordine corporativo*, Ed. Vita e Pensiero, Milano, 1935, pag. 95.

(3) «Nelle miniere, come nelle terre, si verifica la legge della produttività decrescente. Però, a differenza delle terre, le miniere non solo offrono prodotti meno che proporzionali ai costi, ma giungono addirittura all'esaurimento di ogni produttività». Cfr. PAPI, *op. cit.*, pag. 252.



gli elementi la cui produttività è aumentabile solo a costi crescenti, o per il fatto della limitazione assoluta, e non superabile con surrogati, di uno dei fattori della produzione. Ma si andò anche oltre questa concezione, sino a dare il nome di rendita a qualsiasi super-reddito con carattere più o meno permanente (1). Il punto estremo cui è giunta questa teoria della rendita, può essere rappresentato dall'accennata rendita del consumatore.

Nell'insieme si può dire che gli ulteriori studi sulla rendita, che hanno portato a formularne un sistema, si son svolti in due direzioni, che coincidono *grosso modo* con la distinzione tra rendita positiva e rendita negativa. Si è già implicitamente detto che i due tipi di rendite corrispondono, non a due diversi aspetti di uno stesso fenomeno, ma a due fenomeni sostanzialmente distinti e nascenti da cause diverse.

La rendita positiva nasce ogni volta che si abbia una produzione a costi crescenti. Generalmente si misura in termini monetari: è data dalla differenza fra il costo monetario più alto, che coincide col prezzo, e gli altri costi monetari delle aziende produttrici che non giungono al costo marginale, non in virtù di una particolare organizzazione, ma per condizioni naturali di privilegio rispetto alla azienda marginale. Si deve quindi estendere a tutti i casi in cui, per condizioni naturali la produzione avviene a costi crescenti. In questo caso, se la richiesta del mercato è  $a$ , anche l'offerta tende a non andare al di sotto di  $a$ ; ma, perchè ciò avvenga, è necessario che il prezzo non sia inferiore al costo  $x$ , cioè se, nella produzione di  $a$  unità di bene, a costi crescenti, l'ultima di queste unità presenta il

---

(1) Il Ferri giunge a considerare rendite anche talune differenze del salario: «Se la rendita è nel nostro concetto un reddito differenziale che può rivelarsi in tutte le categorie della distribuzione dal profitto al salario, è evidente che si può parlare di rendite anche nelle remunerazioni del lavoro, quando il titolare di una prestazione avendo acquisiti particolari vantaggi o specifiche attitudini realizza nei confronti degli altri soggetti un di più, ossia in altre parole diventa il destinatario, nel generale processo distributivo, di una vera e propria rendita». Cfr. C. E. FERRI, *Le rendite nell'ordine corporativo*, op. cit., pag. 113.



costo di produzione  $x$ , il prezzo non potrà essere inferiore ad  $x$ ; anzi, esso — in regime di libera concorrenza perfetta — coinciderà con  $x$ . Se fosse superiore, infatti, si avrebbe una ulteriore produzione, la quale avverrebbe a costi superiori ad  $x$ , produzione non richiesta dal mercato che determinerebbe un'offerta superiore alla domanda, e quindi farebbe abbassare il prezzo. Se fosse inferiore, le aziende che producono a costi marginali non avrebbero più convenienza a produrre, e quindi l'offerta diminuirebbe, diminuirebbe cioè la quantità del bene disponibile sul mercato, mentre abbiamo supposto che essa sia tutta necessaria, e quindi la maggiore domanda farebbe aumentare il prezzo fino a  $x$ . Al prezzo  $x$ , l'azienda che produce al costo di  $x$  non realizza nè rendite, nè perdite: essa è azienda marginale; quelle che eventualmente producessero a un costo superiore non avrebbero convenienza monetaria a produrre e quindi scomparirebbero dal mercato: si avrebbe una tendenza alla *fuga* del capitale in esse investito e rimasto senza remunerazione sufficiente. Quelle infine, che producono a costi inferiori ad  $x$ , continueranno a produrre, e realizzeranno una rendita, data dalla differenza fra  $x$  e il loro effettivo costo unitario di produzione. La rendita è espressa quindi dal divario fra prezzo e costo unitario di produzione.

Questa concezione tanto ampia richiede una precisazione; altrimenti vi rientrerebbero anche i profitti, i quali sono pure un divario tra il prezzo e il costo monetario di produzione. La differenza tra le due forme di reddito sta in questo: che nella libera concorrenza perfetta, i profitti tendono a scomparire e raggiunto sul mercato il prezzo di equilibrio non dovrebbero esistere; mentre la rendita permane anche al punto di equilibrio, perchè è un elemento del sistema stesso, e non — come il profitto — posto dalla teoria classica oltre il limite del sistema. Essa è perciò più o meno permanente, a seconda della maggiore o minore sostituibilità dei fattori della produzione, che — per la loro permanente o temporanea limitatezza — fanno sì che non si possa aumentare la produzione che a costi crescenti. Per esempio, la rendita agraria non può essere di-

strutta, perchè l'elemento limitato terra, che determina il costo crescente, non è sostituibile da nessun altro. Altre rendite saranno invece temporanee, o perchè si trova un surrogato a quell'elemento che esiste in quantità limitata, o perchè la limitazione non è che temporanea (per esempio il proprietario di un bosco può godere una rendita fino a che nella zona non si svilupperanno altri boschi). Alla base della rendita positiva sta la limitatezza di un fattore produttivo, che porta a produrre a costi crescenti, ed essa si esprime — in condizioni di libera concorrenza perfetta — con la differenza fra il prezzo ed il costo unitario.

2. — Diversi sono i presupposti e lo sviluppo della cosiddetta rendita negativa. Essa nasce da un fenomeno di intrasferibilità dei capitali investiti in una data produzione, nel momento in cui una diminuzione del prezzo del prodotto (causata da qualsivoglia motivo) riduce o sopprime il reddito monetario di questi capitali (anche se non ne riduce il reddito economico). Poniamo, ad esempio, che il capitale *A* sia stato investito in un terreno (capitale fondiario), o in altro impiego da cui non possa essere svincolato. Al momento dell'investimento, questo non sarà compiuto se non ad un determinato saggio d'interesse,  $x$ , uguale, secondo quanto si è detto a proposito del mercato dell'uso di capitale finanziario, al saggio d'interesse delle altre forme di investimento. Tale saggio d'interesse è limitato dal prezzo a cui si vendono i beni prodotti per mezzo del capitale investito. Si supponga ora che il prezzo di questi beni diminuisca. Per i principî che abbiamo esposti, non esistendo più la convenienza monetaria a produrre, dovrebbe diminuire la produzione, e quindi i capitali investiti in essa dovrebbero essere smobilizzati e indirizzati verso altre forme d'impiego, le quali assicurino l'interesse del giorno. Ma, nel caso accennato, lo smobilizzo non è possibile, quindi la produzione continua, con un costo, che è dato, oltrechè dal lavoro, dal capitale in essa impiegato, immutabile. In regime di libera concorrenza assoluta, non è possibile diminuire il costo del lavoro, perchè esso è già minimo. Quindi, se

il prezzo del prodotto è diminuito, e d'altra parte il compenso del lavoro non può essere alterato, la diminuzione di prezzo si riporterà sul capitale investito il quale, invece di avere un interesse  $x$  uguale al saggio d'interesse del mercato, ne avrà soltanto uno minore. La differenza fra il saggio d'interesse del mercato e quello che effettivamente hanno i capitali investiti che non possono essere svincolati, rappresenta la rendita negativa. La quale può anche essere definita come la differenza fra il reddito monetario generale dei capitali e il reddito di quei capitali che non possono essere disinvestiti quando il prezzo dei beni da essi prodotti diminuisce. Causa di questa rendita è quindi il fatto che non tutti i capitali investiti in una produzione possono essere immediatamente trasferiti ad un'altra, quando viene a mancare la convenienza monetaria a continuare la produzione stessa.

La rendita negativa non può essere considerata come fenomeno della sola economia agraria, ma è, in proporzioni maggiori o minori, un fenomeno che può colpire tutti i capitali fissi, cioè tutte le forme d'investimento che non permettono un immediato trasferimento dei capitali ad altro impiego quando il primo non sia più conveniente. Anch'essa sarà più o meno duratura a seconda della maggiore o minore difficoltà di svincolo dei capitali: da quella agraria (capitali fondiari), che può durare finchè i prezzi non aumentano, a quella di impianti o macchine, che può essere più o meno temporanea. La sua maggiore o la minore durata dipende dalla trasferibilità dei capitali da un lato, e dalla maggiore o minore durata della diminuzione dei prezzi dall'altro.

3. — La teoria della rendita non si è fermata tuttavia ai risultati esposti sin qui. Essa è andata oltre, fino a costruire un sistema, sia nel campo della rendita positiva che in quello della rendita negativa.

Si giunge a comprendere tra le rendite positive quella che fu chiamata la *rendita del consumatore* (1), coesistente alla do-

---

(1) Cfr. R. BENINI, *op. cit.*, pag. 92 e seg.

manda dei beni di consumo. Ne abbiamo già viste le caratteristiche principali e ne abbiamo anche fatta sommariamente la critica. Non è quindi necessario tornare su quanto si è detto. Giova soltanto osservare che essa non nasce da una differenza fra prezzo e costo monetario, ma dalla differenza tra la somma che si paga effettivamente per ottenere un certo bene e quella che si sarebbe disposti a pagare per il bene stesso. Rendita questa variabilissima quant'altre mai, perchè dipendente dai gusti e dalle scelte del consumatore, oltre che dalla sua disponibilità di potere d'acquisto: tutti elementi in continuo movimento.

D'altro canto, si volle estendere la rendita di produzione anche fuori del campo dei costi crescenti, diminuendo sempre più la differenza tra rendita e profitto.

Abbiamo già notato che anche le aziende a produzione a costi decrescenti o a costi costanti, non hanno sempre un costo unitario corrispondente al prezzo. Queste sono solo le aziende marginali. Delle altre, alcune produrranno a costi superiori al prezzo, e dovranno scomparire dal mercato (selezione dei produttori); ma altre produrranno ad un costo minore. Ci sarà quindi una differenza fra il prezzo e il costo unitario del bene, diversa per ogni azienda. La differenza dei costi di produzione fra le diverse aziende può avere una serie di cause: la diversa combinazione produttiva, la situazione nel mercato, circostanze proprie dell'imprenditore o estranee ad esso. Talune di queste circostanze potranno essere rapidamente eliminate dalla concorrenza; altre no, perchè si basano su condizioni particolari. Anche in questi casi, quando tutta la produzione sia assorbita dal mercato, abbiamo varie rendite delle diverse imprese non marginali. In questo fenomeno è da identificarsi col profitto la parte transitoria, destinata cioè a scomparire per l'azione stessa della concorrenza; ma invece si può riportare alla rendita quanto è originato da condizioni (per esempio la località) che non possono essere estese a tutte le altre aziende: cioè da vantaggi che la concorrenza non sopprime. Rimane quindi ancora il principio della limitazione di un elemento del valore di scambio come determinante della rendita, ma essa subisce una ulteriore estensione.

Anche per le rendite negative si giunse, più o meno esplicitamente, ad allargarne il concetto. In realtà, accanto alle forme di investimento vere e proprie, si hanno delle forme involontarie di immobilizzo di capitali che producono anch'esse una rendita negativa. Una azienda, per esempio, produce una quantità  $m$  di un bene. Ma questo bene viene prodotto mentre il prezzo diminuisce, e quindi a un costo superiore al prezzo, oppure in quantità superiore alla domanda. Per questi o per altri motivi il bene non può essere venduto che a un prezzo inferiore al costo di produzione o non può essere venduto affatto, almeno per un certo tempo. Il bene rimane quindi devalorizzato. Il bene così prodotto è anch'esso una forma di investimento di capitale, in quanto per essere prodotto ha richiesto l'impiego di risparmio, si sono consumati dei beni e del lavoro che hanno pure una espressione monetaria, cioè che corrispondono a del capitale. Ci si trova quindi di fronte a del capitale immobilizzato, che non può essere destinato ad altri impieghi o lo può essere solo se si vende tale prodotto a un prezzo inferiore al costo, o almeno con un reddito inferiore al saggio d'interesse del mercato. Anche in questi casi si ha quindi una forma di rendita negativa.

4. — L'estensione data al concetto di rendita portava a cercare un termine comune, perchè un sistema non si può costruire se non esiste un principio unico su cui basarlo.

Un principio generale della teoria della rendita è stato indicato dall'Amoroso nella « diversità della natura ». Egli dice infatti che « la rendita nasce appunto da siffatta diversità, e si manifesta nel fatto che successive quantità prodotte costano sempre di più. Quanto più accentuata è siffatta progressività, tanto maggiore è la rendita » (1). Il principio è stato formulato prevalentemente per la rendita positiva, e per essa appare come uno degli elementi più sicuri su cui si basa effettivamente il fenomeno della rendita. Ma se si cercasse di estenderlo anche alla

---

(1) Cfr. AMOROSO, *Principi di economia*, op. cit., pag. 155.



rendita negativa, esso non potrebbe reggere abbastanza perchè — se pure in questo caso di una certa diversità naturale si può parlare, data appunto dalla diversa natura degli investimenti — essa dipende per lo più, prima che da questa diversità, dal mutare delle condizioni del mercato, cioè dal mutare dell'equilibrio. Anche in linea generale si può osservare che la concezione dell'Amoroso, la quale indubbiamente precisa l'elemento obiettivo fondamentale del fenomeno rendita, richiede tuttavia, per essere rettamente interpretata, la visione dei mutamenti del mercato. Soprattutto nelle sue successive estensioni, la rendita si determina in base alle diversità naturali, ma tali diversità naturali sono messe in grado di influire da una particolare condizione del mercato. Occorre quindi precisare come la composizione dell'equilibrio influisca sul formarsi della rendita come fenomeno generale.

Un elemento formale che si trova sempre in tutte le specie di rendita, che non può essere considerato separabile dalla rendita stessa, e che può servirci, in un primo momento, per l'indagine che stiamo compiendo, è dato dalla differenza tra il costo e il prezzo: differenza che sarà positiva (prezzo maggiore del costo) nel caso della rendita positiva, negativa nel caso contrario. Dove non esiste questa differenza non esiste rendita. Ma ciò non è tutto: quando la differenza in parola può essere eliminabile con il semplice gioco della concorrenza non vi è rendita, ma profitto; si tratta di rendita quando la differenza può sussistere malgrado la concorrenza. Nel primo caso al punto (ipotetico) di equilibrio, la differenza non esisterà più, nel secondo caso esisterà ancora. Avremo quindi, anche nel regime d'equilibrio in cui teoricamente il prezzo dovrebbe coincidere, da un lato, col costo, e dall'altro, con la somma che si sarebbe disposti a pagare per un dato bene, una serie di situazioni nella quali questa coincidenza non si realizza. Sono appunto queste situazioni che ci danno i fenomeni della rendita. Caratteristica di queste situazioni è che hanno spesso un certo grado di *stabilità*, cioè non sono immediatamente risolubili. Ma la più importante caratteristica rimane la loro *coesistenza* con l'equilibrio dello scambio.



Eppure, rispetto all'equilibrio dello scambio e della produzione, la rendita presenta le caratteristiche dell'anomalia. Infatti, manca qui la piena attuazione del principio della coincidenza fra costo e prezzo; manca l'identità fra i saggi d'interesse dei vari impieghi di capitale, ecc.: mancano i tipici postulati dell'equilibrio tra domanda ed offerta. Tuttavia essa viene ammessa come un completamento della teoria dell'equilibrio e serve, in sostanza, a spiegare i redditi che nell'equilibrio non trovano soluzione. Anche sul piano puramente teorico (perchè qui non si parla delle difficoltà pratiche che l'equilibrio meccanicistico a un certo punto può incontrare, chè anzi si ammette la possibilità di una realizzazione completa dei principî e delle forme dell'equilibrio stesso), accanto all'equilibrio della domanda e dell'offerta rimangono delle forme anomale. E sono queste forme anomale, di cui sono state individuate dapprima le più importanti e in seguito anche le altre, che costituiscono la rendita. Giunti a questo punto dell'indagine si potrebbe concludere che *la rendita — nel suo aspetto formale — è la teorizzazione dei redditi non inquadrabili nè eliminabili con l'equilibrio*. Anche in un equilibrio pienamente realizzato, si hanno dei fenomeni che non possono essere risolti dal semplice schema dell'incontro della domanda con l'offerta, delle forme di reddito che non sono riducibili al salario e all'interesse, nè tendono a scomparire come i profitti; delle forme economiche cioè in contrasto con la concezione dell'equilibrio e che tuttavia coesistono con esso. È a questi fenomeni, a questi redditi anomali, che si suole dare il nome di rendita, sia essa positiva o negativa.

È evidente però che la concezione a cui siamo arrivati non può bastare se non sotto l'aspetto negativo e, eventualmente, come una riprova delle critiche che siamo venuti via via facendo alla teoria dell'equilibrio. Ma è possibile approfondire ancor più l'indagine. Si può determinare, accanto all'aspetto formale che differenzia la rendita da qualsiasi altra forma di reddito, il suo contenuto sostanziale. Bisogna perciò riesaminare l'elemento determinante di queste « anomalie » che nella rendita trovano la loro espressione.

Si è detto che il costo deve coincidere col prezzo, — a equilibrio raggiunto, — anche con una produzione a costi crescenti. Il costo che coincide col prezzo è solo quello dell'azienda marginale. Le altre producono a costi inferiori, e quindi in esse si realizza una differenza (rendita) fra prezzo e costo di produzione. Si può fare il ragionamento inverso per un caso qualsiasi di rendita negativa. Questa differenza di costo deriva da una diversità della natura o da diverse condizioni di mercato. La teoria dell'equilibrio non ammette queste diversità, considera tutti gli elementi perfettamente uguali tra di loro. Ma queste diversità esistono, agiscono nella vita economica. Sono esse che formano i fenomeni di rendita. Le anomalie cui abbiamo accennato prima derivano appunto da queste diversità.

I fattori esterni all'azienda hanno ciascuno una fisionomia propria, una propria caratteristica. L'equilibrio si stabilisce invece su condizioni comuni. L'uguaglianza sarà solo quella che si ottiene nelle attività marginali (domanda marginale, aziende marginali, costi marginali, ecc.). Solo tra le attività marginali esiste quindi quella forma di equilibrio che è l'equilibrio meccanicistico liberale. Le altre attività, che non sono al margine, ma si trovano in condizioni diverse da quella d'equilibrio per cause naturali, hanno un reddito o una perdita che non rientra nello schema dell'equilibrio: ottengono cioè una rendita, positiva o negativa. Si ha perciò nella teoria dell'equilibrio questo assurdo: che l'equilibrio non esiste che per pochissime attività economiche: le attività marginali. Per le altre c'è una differenza tra la posizione dell'equilibrio, monetariamente identificata nel prezzo, e la loro posizione: differenza questa che viene espressa appunto col termine rendita, quando non corrisponde al compenso della attività organizzativa dell'imprenditore, detto profitto. La rendita può quindi essere definita per il suo contenuto sostanziale come *la espressione monetaria della distanza che corre tra la posizione d'equilibrio (prezzo) e una determinata situazione economica aziendale (costo) o individuale (potere d'acquisto), derivante dalle diversità naturali o di mercato.*

Il divario così postulato può essere determinato, accresciuto

o soppresso, oltre che dalle evolventisi condizioni naturali degli elementi economici, anche dalla formazione e ripartizione di quelli quelli finanziari, le cui variazioni causano rendite per il creditore o per il debitore, per il produttore o per il consumatore, sia che gli elementi finanziari corrispondano direttamente a valori economici, sia che abbiano una base aurea. Basti accennare ai fenomeni monetari d'inflazione e di deflazione per ricordare i notevoli mutamenti che si verificano nei termini dei costi economici delle aziende, e nei prezzi, i quali causano rendite positive per alcune aziende e negative per le altre. Per esempio, una inflazione riduce il contenuto reale dei crediti e dei debiti, ossia determina una rendita negativa per i creditori e una rendita positiva per i debitori. Si ritiene generalmente che la formazione e la ripartizione automatica degli elementi finanziari, — secondo le regole della tecnica del mercato monetario e creditizio basato sull'oro, — siano le più adatte alla composizione dell'equilibrio economico meccanicistico. Invece, esperienze secolari dimostrano che gli sfasamenti fra la dinamica della produzione e distribuzione dell'oro e dei relativi elementi finanziari e la dinamica economica provocarono profonde variazioni dei costi e dei prezzi, (1), e quindi anche dei crediti e dei debiti, ossia determinarono delle rendite positive e negative, che in questi ultimi anni hanno raggiunto nel mercato mondiale cifre altissime, ammontanti a centinaia di miliardi di lire.

5. — Dopo quanto si è detto, si può concludere che nella rendita positiva vi è qualche cosa di obiettivo, che in nessun caso sarebbe possibile sopprimere. Ci sono delle rendite che possiamo considerare perpetue. Esse sono determinate dalla diversa produttività di elementi originari; e attraverso di esse viene quindi a precisarsi il reddito differenziale di quei fattori produttivi che sono costituiti dai beni originari, e in particolar modo dalla terra. Attraverso la rendita positiva si determina, in certi

---

(1) Cfr. la nostra monografia: *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit.

casi, la remunerazione dei numerosi e vari fattori di produzione che non hanno costo. Essendo il costo zero, la remunerazione potrà anche essere zero, ma sorgerà col crescere della produttività del fattore stesso. Si determina così sul mercato, attraverso certe forme di rendita, anche la remunerazione dei fattori produttivi originari. Attraverso di essa si completa il quadro dell'equilibrio dei fattori produttivi, anche in quei punti che la teoria della domanda e dell'offerta lascia a un certo momento scoperti (1).

D'altro lato, la rendita negativa serve a precisare e a determinare monetariamente alcuni di quei fenomeni di devalorizzazione cui si era accennato, e anzitutto quelli che dipendono da una rigidità o da un aumento dell'offerta rispetto alla domanda. In ognuno di questi casi, si avrà una rendita, più o meno duratura, a seconda della facilità con cui è possibile diminuire la produzione o svincolare i capitali in essa investiti. Quindi nella teoria della rendita stanno, da un lato, le forme di remunerazione che la teoria dell'equilibrio non considera, e dall'altro, quelle di devalorizzazione che esso comporta ed altre anomalie.

I fenomeni di rendita riconfermano le manchevolezze della teoria liberale dell'equilibrio economico, e in particolare modo dell'equilibrio su cui si basa l'avvaloramento dei fattori produttivi.

#### § 5. — *Il profitto.*

1. — Nel processo produttivo, accanto alle componenti del reddito da noi studiate fin qui, ne compare talvolta un'altra, che nella teoria dell'equilibrio si considera come un elemento transitorio, ma che ha, tuttavia, una notevole importanza: il

---

(1) Il Ricardo considerava la rendita un fenomeno dominante tutta la vita economica. Egli, infatti, scrisse a Malthus « tutto ciò che voglio sostenere si è che i profitti dipendono dai salari, i salari, nelle circostanze normali, dal prezzo del nutrimento e delle derrate, e il prezzo del nutrimento e delle derrate necessarie, dalla fertilità dell'ultima terra messa a cultura » (Cfr. *Letters of D. Ricardo to Th. Malthus*, Ed. Bonar, Oxford, 1887).

*profitto*. Esso è dato da quelle differenze positive tra il prezzo ed il costo di produzione che la concorrenza tende ad eliminare e che, al punto dell'equilibrio, scompaiono. La definizione è questa; ma non sembra si concili con la realtà, dove i profitti aziendali, invece di scomparire con l'evolversi della produzione, sono andati gradatamente aumentando, fino ad acquistare una portata considerevole e una notevole influenza sull'attività del mercato. Perciò, prima di esaminare la teoria liberale del profitto, occorre studiare che cosa si debba intendere per profitto, e come esso si configuri e si determini.

Abbiamo visto che le aziende non hanno tutte gli stessi costi di produzione, ma vengono ad avere dei costi diversi a seconda delle diverse combinazioni produttive adottate, cioè della loro diversa produttività. Se tutte le aziende esistenti in un dato momento sul mercato sono ugualmente necessarie, cioè se la loro produzione complessiva è completamente assorbita dalla domanda, il prezzo si dovrà necessariamente stabilire su un punto non inferiore al costo unitario dell'azienda marginale, cioè di quella che produce a costi più alti. Per le altre aziende rimarrà quindi un margine, che è dato o da particolari condizioni naturali, oppure dal fatto che esse, pur trovandosi nelle condizioni naturali delle aziende marginali, hanno saputo raggiungere una combinazione produttiva più razionale, che si esprime appunto con la differenza fra il prezzo del bene e il costo unitario. Sarà questa differenza ad esprimere il profitto. Il profitto viene quindi determinato della maggiore o minore produttività di ciascuna azienda.

Un esempio: si abbia un'azienda che produce a un costo  $x$ , un'altra a un costo  $y$ , maggiore di  $x$ , una terza ad un costo  $z$  maggiore di  $y$ . La produzione di tutte e tre è ugualmente e totalmente domandata. Il prezzo si fisserà quindi, in regime di libera concorrenza perfetta, in  $z$ ; non sarà maggiore, perchè questo invoglierebbe ad un'ulteriore produzione, che non troverebbe, secondo quanto si è supposto, una corrispondente domanda sul mercato; non sarà minore, perchè allora per l'azienda marginale, che produce al costo  $z$ , verrebbe a mancare la con-



venienza monetaria a produrre, e quindi l'offerta scenderebbe al di sotto della domanda e del potere d'acquisto che questa domanda ha a sua disposizione. Una volta fissato il prezzo in  $z$ , è ovvio che l'azienda che produce al costo  $z$  non ricaverà dal prezzo di vendita se non la retribuzione degli elementi produttivi impiegati. Ma l'azienda che produce al costo  $x$  o a quello  $y$ , oltre a tale retribuzione, avrà anche una parte di reddito, di potere d'acquisto (rappresentato, rispettivamente, da  $z - x$  e da  $z - y$ ) che non è devoluto alla remunerazione dei fattori produttivi già considerati; ma semplicemente va a costituire un reddito per l'imprenditore. Questo è il profitto. In ogni azienda si potrà separare, — secondo i criteri anzidetti, — la rendita dal profitto puro. Fin qui giunge concordemente la teoria dell'individualismo liberale (1); che si approfondisce con l'esame del significato economico che questa forma di reddito monetario viene ad assumere.

Se non è la retribuzione di un fattore produttivo, nè il frutto di una condizione di privilegio dell'azienda, che origina la rendita, da che cosa è originato, dunque questo reddito supplementare, che spetta ad alcune aziende e ad altre no?

La differenza di costo tra le varie aziende che producono una stessa merce nelle stesse condizioni di mercato, può essere concepita, in sostanza, come una differenza di produttività. Infatti, il costo è diverso soltanto perchè, per ottenere una stessa produzione, alcune aziende impiegano una quantità o qualità di elementi produttivi (lavoro e capitale) superiore a quella impiegata da altre, o impiegano le stesse quantità e qualità a prezzi superiori. In una libera economia di scambio la seconda ipotesi va senz'altro esclusa perchè, per postulato, sul mercato si forma, o almeno tende a formarsi, un prezzo unico per ogni fattore produttivo di una stessa qualità, allo stesso modo per cui si forma un prezzo unico per ogni merce offerta e domandata. Ammessa quindi questa unità di prezzo (che permette solo

---

(1) Per il Ricardo il profitto non è che una rendita residuale. Non tiene conto del contributo produttivo dell'imprenditore.



una eccezione, nel caso di prezzi multipli, che vedremo più avanti, perchè qui non interessa) se ne deduce che due aziende che impiegano le stesse quantità e qualità di lavoro e capitale in una stessa produzione (o anche in produzioni diverse) devono avere lo stesso costo unitario. Il costo quindi sarà diverso solo quando le aziende, pur impiegando una diversa quantità o qualità di elementi produttivi, ottengono lo stesso risultato. Ma si è visto che la quantità e qualità di elementi produttivi impiegati per una determinata produzione dipendono dalla forma di combinazione produttiva adottata da un'azienda, o meglio adottata dall'imprenditore. La differenza di costi è quindi dipendente dalla combinazione produttiva aziendale. E perciò il profitto viene ad essere il compenso della maggiore o minore razionalità della combinazione produttiva stessa. Fra le aziende necessarie al mercato, quella che realizza la peggiore combinazione produttiva sarà l'azienda marginale, e non avrà profitto; mentre le altre, che hanno una combinazione produttiva migliore, ottengono un profitto.

La combinazione produttiva non è quindi il frutto del caso o di una combinazione spontanea degli elementi: essa è dovuta a un ente che ha nella produzione una sua funzione specifica bene distinta, e precisamente all'imprenditore. È l'imprenditore che acquista, a un determinato prezzo, i servizi del lavoro e il capitale e li coordina al fine della produzione. In quest'opera egli potrà essere sorretto da leggi tecniche specifiche, ma in ogni caso compirà pure un'opera essenzialmente economica, che è quella della produzione. Ossia egli determinerà la combinazione produttiva da adottare, e quindi, in ultima analisi, il costo unitario che, per una certa azienda, il prodotto verrà ad assumere. Il profitto viene quindi ad essere il compenso, espresso in termini monetari, per la organizzazione economica della produzione cioè, in sostanza, il compenso dell'imprenditore. Compenso che l'imprenditore otterrà tutte le volte che avrà raggiunta una combinazione produttiva migliore di quella dell'azienda marginale, pur trovandosi nelle stesse condizioni di mercato.

Finora ci siamo espressi sempre in termini monetari, cioè

in valori di scambio ; ma si può pervenire ai risultati cui siamo giunti anche in termini di valori d'uso, e quindi più propriamente economici, ed avere in tal modo una visione più completa e più estesa del fenomeno. Sia di nuovo il caso di due aziende, di cui l'una produce a costo unitario  $x$ , l'altra a costo unitario  $y$  maggiore di  $x$ . Siccome si è escluso che la differenza di costo nasca da un diverso prezzo degli elementi produttivi oppure da una rendita positiva o negativa, si deve ammettere che vi sia tra le due aziende una differenza nella combinazione produttiva degli elementi stessi, cioè che la seconda impieghi, per la stessa produzione, una maggiore quantità o qualità di elementi produttivi. Ciò significa non soltanto un maggiore costo monetario ; ma anche un maggiore costo in termini economici. Cioè l'azienda che produce al costo  $y$  (che attua la combinazione produttiva meno razionale), compie un *consumo* di beni (lavoro d'un precedente ciclo produttivo) e di lavoro presente superiore all'altra, la quale invece ottiene un *risparmio*, sempre in termini economici (lavoro presente e passato), dovuto all'organizzazione produttiva. Il profitto corrisponde a questo risparmio : o per meglio dire ne è l'espressione monetaria. Esso va a colui che tale risparmio ottiene attraverso la sua opera di organizzazione, cioè all'imprenditore. Lo si potrebbe definire quindi, in regime di scambio basato sulla libera concorrenza perfetta, un *compenso differenziale dell'imprenditore*. Compenso differenziale perchè, per l'imprenditore la cui attività organizzativa riesce solo ad avere un costo che coincide col prezzo (per l'imprenditore marginale), il profitto non esiste.

*Esistono due casi.*

2. — Nel caso che il prezzo sia superiore al costo di produzione di tutte le aziende che compaiono sul mercato, si ha un profitto comune a tutte le aziende, cioè proprio di tutti gli imprenditori, qualunque sia il loro grado di abilità. Ma questo caso è, secondo la teoria classica, un caso in cui non si è ancora raggiunto l'equilibrio, perchè manca la coincidenza fra costo dell'azienda marginale e prezzo. Perciò la produzione tenderà ad aumentare, anche a costi crescenti, fino a che tale coincidenza non

sia raggiunta. In posizione di equilibrio si ha quindi che, indipendentemente dal grado di abilità dimostrata dall'imprenditore e dalla produttività raggiunta in senso assoluto, *si ha almeno un'azienda per cui non esiste profitto*. Essa è l'azienda marginale.

Accanto al profitto, ch'è differenza positiva fra prezzo e costo, può in certi casi esistere una differenza negativa, rappresentata dalla perdita d'esercizio di aziende che producono a un costo superiore al prezzo, benchè non si manifestino le condizioni della rendita negativa. In regime di libera concorrenza perfetta, anche questo caso è fuori dell'equilibrio e tende a scomparire, secondo il rigido automatismo che si è indicato più volte, mancando la convenienza monetaria a continuare la produzione per cui si ottiene tale profitto negativo. Si ha quindi che, nell'accennato regime, la produzione si arresta al limite della convenienza monetaria aziendale, anche se vi sono notevoli elementi umani o materiali da avvalorare e ancora molti bisogni da soddisfare. La combinazione degli elementi cui corrisponde la coincidenza fra costo e prezzo costituisce cioè un limite alla produttività aziendale, limite che, nella concezione liberale, appare insuperabile. Si può quindi rilevare che, anche in questo caso, si prescinde del tutto dalla produttività in valori economici, per considerare soltanto il costo monetario in rapporto al prezzo. Per cui non di rado succede che si finisce con l'attribuire un compenso negativo (una perdita d'esercizio) a imprenditori che hanno realizzato delle combinazioni produttive in cui l'utilizzazione degli elementi umani e materiali è tuttavia socialmente conveniente.

Il profitto, nella teoria da noi studiata, non tiene conto della produttività in valori economici, ma soltanto della differenza di costo monetario, che il rapporto tra la diversa produttività può condurre con sè. È puramente differenziale in termini monetari.

Il carattere differenziale non esclude che si possa avere il caso di una produzione in cui non esiste profitto per il semplice fatto che tutti gli imprenditori che intervengono sul mer-

cato hanno realizzata la combinazione produttiva più favorevole; invece può essere conseguito un profitto, talora cospicuo, per il semplice fatto che un'azienda, che pure è necessaria al soddisfacimento della domanda del mercato, ha realizzato una combinazione produttiva sbagliata, che importa un costo monetario elevato, in relazione ad un impiego eccessivo di beni e di energie umane. In questo caso può darsi che le altre aziende abbiano la possibilità di aumentare la loro produzione fino al punto di scacciare dal mercato l'azienda che produce a costi molto alti, e allora decurteranno, o addirittura verranno a far scomparire il loro profitto; oppure può darsi che non abbiano questa possibilità, e allora il profitto rimane, e può essere considerevole, proprio per il fatto che una delle aziende è economicamente più disorganizzata delle altre. Si arriva quindi a questo assurdo, che il profitto può essere un *compenso crescente con l'improduttività altrui* e non con la produttività propria. Praticamente, ciò viene ad alterare qualche volta le condizioni dell'equilibrio. Se consideriamo sul mercato le solite due aziende produttrici a costi diversi  $x$  ed  $y$ , può convenire alla prima di non aumentare la sua produzione, per non scacciare dal mercato l'azienda che produce a costi più elevati, per il solo fatto che ciò diminuirebbe o renderebbe nullo il suo profitto. *Diviene monetariamente conveniente ciò che è economicamente dannoso; la produzione e la soddisfazione dei bisogni sono sacrificate alla convenienza monetaria aziendale.*

Ammesso che il profitto sia soltanto un compenso differenziale per la diversa produttività delle combinazioni di elementi adottate, se ne deduce che esso non ha assolutamente carattere di stabilità. A parte quindi il fatto che possa non esistere, come nel caso che i costi di produzione delle diverse aziende siano uguali, vi è sempre, secondo la dottrina classica, una tendenza a raggiungere il punto di coincidenza generale tra costi e prezzi, cioè il profitto *tende a zero*. Fin che esso esiste, potrà essere un compenso per le migliori imprese, per coloro che hanno introdotto una nuova tecnica di produzione o nuove macchine o per coloro che hanno trovato una migliore combinazione produttiva.

Ma, per il processo tipico di livellamento che è proprio della libera concorrenza, queste differenze di costo tra le singole imprese tenderebbero a scomparire e con esse scomparirebbe il profitto. Nella realtà, ciò non si verifica, perchè la continua evoluzione industriale fa sì che si superino sempre i limiti che avevano arrestato l'attività di alcune aziende e che vi siano sempre delle differenze di costo. Per esempio, un'azienda ottiene un profitto perchè ha delle macchine moderne. Per raggiungere una diminuzione di costi un'altra azienda compera, dopo qualche tempo, anch'essa delle macchine nuove; ma esse sono ancora più moderne e permettono una ulteriore diminuzione di costo. In questo caso non solo la prima perde in parte o completamente il suo profitto, ma si forma un profitto a vantaggio della seconda. Esiste, in teoria, una tendenza generale alla riduzione del profitto, che non giunge mai ad un completo annullamento: tutte le aziende possono diventar marginali, e gli imprenditori possono rimanere senza remunerazione.

Le vie che conducono verso la soppressione del profitto sono quindi due. Da un lato, le aziende che producono a costi più alti, per ottenere un profitto, tendono a ottenere una diminuzione del costo, o migliorando la propria organizzazione produttiva, o accettando i procedimenti tecnici introdotti dai migliori imprenditori, o riducendo le spese eccessive: annullando cioè, un poco alla volta, con miglioramenti del processo produttivo, la differenza di costi che esiste a vantaggio di altre imprese. Dall'altro lato, può accadere che le imprese che producono a costi minori estendano, dato il loro profitto, la propria produzione fino al punto di eliminare le imprese marginali, che hanno costi più alti e quindi non possono sostenere la concorrenza. Però questo secondo processo, se compiuto oltre certi limiti da una sola impresa, può portare al monopolio. Anzitutto tende a eliminare dal mercato le aziende i cui costi sono maggiori; e quindi ad annullare o ridurre il profitto di tutte le altre. Ciò si può schematicamente esprimere così: si hanno anche qui due gruppi di aziende, producenti ai costi  $x$  e  $y$  ( $y$  maggiore di  $x$ ). Le aziende  $B$ , che producono a  $y$ , sono marginali. Le  $A$ , che pro-



ducono a  $x$ , realizzano un profitto. Ciò le induce ad aumentare la produzione, qualora questa non avvenga a costi crescenti, perchè ne hanno convenienza. La produzione supera perciò i limiti precedenti. Il prezzo, che originariamente era  $y$ , si abbassa. Le aziende  $B$  si trovano in perdita d'esercizio, perchè sono costrette a vendere a un prezzo inferiore al costo. Quindi esse, o riescono a diminuire il costo stesso (e il gioco continuerà fino a quando lo avranno ridotto a  $x$  o meno) oppure perderanno la convenienza a produrre e scompariranno dal mercato. Nel secondo caso rimarranno solo le aziende che producono a  $x$ , e il prezzo si potrebbe fissare in un punto intermedio tra  $y$  ed  $x$ , che garantisca un profitto, se pur minore, alle aziende  $A$ ; purchè esse non continuino ad aumentare la produzione, provocando ulteriori diminuzioni di prezzo. Nel qual caso il prezzo tenderebbe a fissarsi ad  $x$ , cioè nel punto in cui il profitto si annulla.

Se poi per un motivo qualsiasi rinascesse il profitto di una qualche azienda, il processo riprenderebbe. La stasi, l'equilibrio cioè, è ammissibile soltanto nel punto in cui non esiste profitto per nessuna azienda, cioè nel punto di perfetta coincidenza, per tutte le produzioni, fra costo e prezzo. Dato il prezzo unico, tendono a coincidere tra di loro, attraverso il gioco del profitto, i costi unitari delle aziende. L'equilibrio si avrebbe soltanto nel momento del perfetto livellamento della produzione su un costo comune. Tale equilibrio, come si è detto, non è mai raggiunto in pieno, — anche perchè vi è tutto il gioco delle rendite, — ma costituisce una tendenza costante di tutto il gioco dei costi, dei prezzi e dei profitti in regime di libera concorrenza.

Caratteristica quindi del profitto liberale è di essere l'espressione di una differenza tra costi e prezzi delle aziende che raggiungono una organizzazione migliore di quella delle aziende marginali; differenza considerata *transitoria* e tale che, *in condizioni di equilibrio perfetto, scompare*.

3. — Con l'annullamento del profitto nel punto d'equilibrio, la teoria viene a negare che, in condizioni di concorrenza perfetta, esista una remunerazione per l'imprenditore. Costui,



che pure ha una funzione essenziale nella produzione e nello sviluppo dell'azienda, non ha, o meglio non dovrebbe avere, un compenso per questa sua funzione. I compiti di organizzazione produttiva che l'imprenditore si assume sarebbero teoricamente gratuiti o per lo meno avrebbero una remunerazione puramente differenziale e, per definizione, transitoria.

Non bisogna pensare con questo che l'economista liberale abbia perso di vista gli enormi redditi accumulati dai capitani d'industria durante il periodo d'oro del capitalismo. Ma i principi dell'equilibrio meccanicistico escludono che la funzione tipicamente organizzativa di questi imprenditori possa avere un compenso certo, ma solo quello originato da una eventuale e transitoria differenza fra il prezzo e il costo di produzione, differenza che tende ad essere eliminata dalle forze dell'equilibrio.

La partecipazione dell'imprenditore o degli imprenditori alla vita aziendale viene dalla teoria scissa in tre attività diverse, che hanno una diversa retribuzione. Da un lato sta l'eventuale apporto di capitali che l'imprenditore può dare alla produzione. Riguardo ad esso lo si considera esclusivamente come capitalista, il quale offre sul mercato del capitale l'uso del suo risparmio che egli stesso, come imprenditore, acquista. Il prezzo di tale uso (l'interesse) dovrebbe essere uguale al comune interesse del mercato, e così pagato dall'imprenditore come capo dell'azienda allo stesso imprenditore come capitalista. Esso graverà nel conto spese dell'azienda e costituirà uno degli elementi del costo di produzione. Si arriva anche a dire che il capitale dell'imprenditore non può avere un interesse diverso da quello del mercato, perchè, se esso fosse maggiore, l'azienda avrebbe convenienza ad acquistare l'uso del capitale che le occorre da un altro capitalista, e se fosse minore l'imprenditore capitalista, avrebbe convenienza ad offrirlo ad un'altra azienda che gli desse maggiore retribuzione. Ciò che teoricamente è ammissibile, ma che in pratica dà luogo a delle notevoli eccezioni. Il problema assume particolari aspetti nel campo delle

società per azioni. Teoricamente, però, rimane invariata l'affermazione della scuola liberale, che il capitale dell'imprenditore investito nell'azienda sia remunerato secondo l'interesse del mercato, alla pari di qualsiasi altro capitale.

D'altro lato l'imprenditore esplica un particolare lavoro, che, pur avendo delle caratteristiche tecniche particolarissime, è pur sempre lavoro produttivo nell'ambito dell'azienda, e quindi deve essergli assegnato un salario. Non s'intende parlare qui soltanto del caso in cui l'imprenditore sia anche lavoratore manuale o tecnico (eserciti cioè un'attività rivolta direttamente alla produzione) come nelle piccole aziende agricole o artigiane; ma anche dell'imprenditore che non esercita altra funzione che quella dell'organizzazione aziendale. Anche in questo caso egli dà una determinata attività, spende delle energie produttive ai fini della produzione stessa: e più precisamente egli compie il lavoro di coordinamento delle attività produttive (1). A questo lavoro dovrebbe corrispondere un salario, determinabile teoricamente secondo la scala dei salari del mercato. Qui però la coincidenza dei salari per i diversi tipi di lavoro è quasi inattuabile ed inammissibile, sia perchè l'attività dell'imprenditore è basata sulle doti personali, e quindi soggetta ad un trattamento economico diverso caso per caso, sia perchè non è possibile pensare alla possibilità di trasportarla in una seconda azienda senza sopprimere la prima. La ricompensa del lavoro personale

---

(1) I caratteri di questo particolare lavoro vennero rilevati dal Turgot, il quale afferma che gli imprenditori-capitalisti devono avere oltre al «profitto eguale alla rendita che eglino potrebbero acquistare senza travaglio nessuno, il salario ed il premio del loro travaglio, dei loro rischi, della loro industria» (Cfr. TURGOT, *Riflessioni sulla formazione e sulla distribuzione delle ricchezze*, op. cit., pag. 321). Anche la dichiarazione seconda della «Carta del Lavoro» pone l'attività dell'imprenditore sullo stesso piano di tutte le altre forme di lavoro: «Il lavoro sotto tutte le sue forme organizzative ed esecutive, intellettuali, tecniche, manuali». Ecco perchè «il profitto, in quanto compenso per l'opera di coordinamento, di direzione, di ideazione che l'imprenditore esercita nel campo della produzione, è stato considerato come un reddito di lavoro» (Cfr. DE FRANCIS-GERBINO, *Economia politica corporativa*, op. cit., pag. 303).

dell'imprenditore sarà perciò variabilissima e indipendente dalle condizioni del mercato del lavoro. Non però del tutto arbitraria: un limite qui è dato dal fatto che il salario dell'imprenditore inciderebbe, come tutti gli altri salari, sul costo di produzione e quindi, aumentandolo, si aumenterebbe quest'ultimo. Ciò finirebbe con lo spostare i termini monetari della combinazione produttiva, col renderla marginale e forse escluderla dal mercato. C'è quindi, teoricamente, una remota tendenza all'uguaglianza sul mercato anche dei compensi dovuti al lavoro dell'imprenditore, la quale non può scendere oltre un certo livello senza fargli sentire la convenienza a disfarsi dell'azienda, nè salire oltre un altro limite senza causare un aumento dei costi di produzione così forte da escludere l'azienda del mercato. Anche nella determinazione del compenso del lavoro dell'imprenditore si tenderebbe quindi alla formazione di un « prezzo di mercato », computabile nel costo di produzione.

Ma l'imprenditore non è solo un capitalista (può anzi non esserlo); non è solo un lavoratore, sia pure in condizioni diverse dagli altri ed esplicante attività particolari. Esso ha un'altra funzione tipica: assume il rischio della produzione, che tende ad annullare attuando una combinazione produttiva razionale: quella che gli sembra tecnicamente ed economicamente la migliore (1). La teoria lo ha infatti indicato — perchè organizzatore dell'azienda e assuntore dei suoi rischi — come un altro fattore produttivo, che si aggiunge ai tradizionali del lavoro, del capitale e, secondo alcuni, della natura. Come tale, egli dovrebbe avere un compenso suo proprio, determinato appunto dalla sua tipica funzione produttiva, il profitto.

Quest'aspetto del profitto, che dovrebbe essere il fondamentale, manca invece tutte le volte che si considera l'impresa fra altre organizzate nello stesso modo, tutte operanti in regime di concorrenza perfetta. In questo regime il profitto è puramente differenziale e transitorio, ed anzi è tendente a zero.

---

(1) Anche questa funzione dell'imprenditore-capitalista era stata rilevata dal TURGOT, *op. cit.*, pag. 321.

In posizione d'equilibrio, quando ogni profitto è nullo, la funzione organizzativa dell'azienda non ha nessuna retribuzione, rimane assolutamente gratuita (1). L'imprenditore non può essere che un capitalista che riscuote un interesse o un lavoratore stipendiato. È facile vedere le conseguenze a cui porta questa concezione, proprio per il suo carattere estremo: il profitto non è che un'anomalia che nell'equilibrio tende a scomparire.

4. — La distinzione che occorre fare tra profitti e rendite appare ormai abbastanza chiara, nonostante che l'uno e l'altro siano due fenomeni differenziali, o meglio due forme di reddito nascenti da una differenza tra prezzi e costi monetari. Tuttavia non è distinzione tanto netta da non dar luogo più di una volta a dubbi.

Una prima differenza si è vista nella diversità di durata dei due fenomeni. Mentre la rendita è a carattere permanente, almeno in molti casi tipici, il profitto appare transitorio, sia nel senso che si trasferisce da un'azienda ad un'altra con l'evolversi dei processi produttivi, sia — e soprattutto — per la sua costante tendenza ad annullarsi. Il che è sostanzialmente vero, ma non basta a determinare la distinzione tra i due fenomeni. Si tratta di una differenza che dal primo punto di vista non ha valore assoluto. Si hanno infatti dei profitti positivi che si perpetuano per tempi lunghissimi (si pensi, ad esempio, al profitto che l'organizzazione dell'arte della lana assicurò nel Medio Evo, per più di un secolo, alle industrie fiorentine operanti nel mercato mondiale), come si hanno ren-

---

(1) «La fosca pittura di profitti via via decrescenti — dicono Amoroso e Masci — dei salari reali stazionari, della rendita crescente, rivela che in un settore importante, forse il più importante del mondo economico, il libero gioco delle forze individuali non è strumento di selezione e di progresso morale, di adeguazione tra sforzo e compenso, ma espressione piuttosto di arbitrio della sorte, fonte di ingiustizia sociale» (Cfr. L. AMOROSO e G. MASCI, *L'ordine corporativo*, in *Rivista Internazionale di Scienze Sociali*, Milano, novembre, 1934, pag. 767).

dite che spariscono in breve tempo (quelle per esempio che dipendono dalla limitazione temporanea di un dato elemento produttivo e al tempo necessario per accrescerlo: come la rendita di un vigneto che dura il tempo che altri vigneti di nuovo impianto impiegano per dar frutto). Nella teoria dell'equilibrio, una differenza tuttavia si manifesta nel diverso modo di concepire i due fenomeni, proprio in ordine alla loro provvisorietà di fronte all'equilibrio stesso. L'uno e l'altro sono due fenomeni contrastanti con la legge della domanda e dell'offerta; ma, mentre la rendita viene considerata come una deviazione all'accennata legge che persiste anche in posizione dell'equilibrio, il profitto, in posizione d'equilibrio, scompare. L'una cioè può coesistere con l'affermato equilibrio, l'altro no.

Da quanto si è detto fin qui, appare evidente che, nella concezione di rendita e di profitto accennata, esistono degli elementi differenziatori di cui bisogna tener conto. Nella rendita positiva ci si trova di fronte ad una differenza di condizioni di mercato, o di costi prodotta dalla limitazione, temporanea o permanente che sia, di certi fattori della produzione; nel profitto invece la differenza nasce da una diversa coordinazione o combinazione di detti fattori, che si considerano tutti ugualmente presenti o accessibili.

Quello che si è detto per le rendite ed i profitti positivi si può generalmente ripetere anche per le rendite ed i profitti negativi, tenendo presenti le diverse posizioni delle forze che determinano fenomeni con caratteri simili. Qui però la distinzione è più difficile, ed i fenomeni sono stati meno studiati.

In linea generale si potrebbe quindi concludere che la rendita è l'espressione monetaria della *diversità delle condizioni naturali e di quelle esterne all'azienda* (mercato), di cui la teoria livellatrice della domanda e dell'offerta non può tener conto, e il profitto è l'espressione della *diversità degli uomini e delle condizioni interne dell'azienda*, cioè del diverso modo di attuare la combinazione produttiva da parte degli imprenditori. Appunto per questo diverso carattere, le differenze nascenti dalla diversità delle condizioni naturali o di mercato vengono con-



siderate coesistenti con l'equilibrio, perchè non è possibile eliminarle attraverso il gioco della domanda e dell'offerta aziendale; mentre le differenze nascenti nelle aziende dalla diversa razionalità dell'impresa, ossia dall'attività realizzante la combinazione produttiva, e che attraverso l'accennato gioco è teoricamente possibile sopprimere, sono considerate nulle in posizione d'equilibrio, benchè si venga a sopprimere così il reddito monetario dell'impresa.

§ 6. — *Le imposte.*

1. — Tra gli elementi del costo di produzione, che possono essere considerati in relazione alla teoria dell'equilibrio, vi sono anche le imposte ed altri compensi spettanti allo Stato per la sua partecipazione attiva alla vita economica (1), ossia per la sua funzione produttivistica. Le imposte costituiscono la base dell'economia pubblica, ch'è il complemento necessario dell'economia privata. Il principio di complementarità trova qui la sua più importante applicazione. Già il Wagner concepì e delineò l'economia pubblica come un'economia produttiva (2). Disse che «codesta economia propria dello Stato, colla quale esso provvede al conseguimento ed all'impiego di beni materiali per gli scopi dell'economia produttiva che a lui incombe è l'economia finanziaria (Finanzwirtschaft) o il buon governo dello Stato (Staatshaushalt). Qualora si consideri lo Stato come un tutto economico essa diventa una sua funzione economica» (3). Secondo questa concezione dello Stato e dell'economia pubblica, l'imposta viene ad assumere la natura e le funzioni di tutte le altre componenti dei costi e dei prezzi. È il compenso di

(1) Cfr. la nostra *Distribuzione del reddito nell'economia corporativa autarchica*, op. cit.

(2) Cfr. A. WAGNER, *Grundlegung der Allgemeinen Volkswirtschaftslehre*, Lipsia, 1876, I, § 170.

(3) Cfr. A. WAGNER, *Scienza delle Finanze*, in *Biblioteca dell'Economista*, Vol. X, Unione Tipografica Editrice, Torino, 1891, pag. 9.



un partecipante alla produzione ed è una delle forze che partecipano alla formazione dell'equilibrio. Essa s'inserisce praticamente nell'equilibrio economico e finanziario reale, ma la dottrina non ha ancora precisata la sua posizione nella teoria.

Esaminiamo perciò come si manifesta il fenomeno dell'imposta nella realtà economica, e quindi come l'imposta partecipa alla formazione dei costi e dei prezzi, che determinano l'equilibrio meccanicistico.

Le accennate esigenze economico-finanziarie dello Stato originano e delimitano il fenomeno fiscale. E fonte delle imposte è la ricchezza nazionale, costituita dal capitale e dal lavoro in ogni fase redditizia. Sicchè i fenomeni economici su cui si basa l'azione fiscale sono la produzione, l'acquisto, l'uso e il consumo dei beni (1); resi oggetto d'imposizione attraverso il gioco della formazione e distribuzione del reddito (2). In altre parole, lo Stato, posto di fronte alla complessa realtà economica, non fa gravare l'imposta sul capitale o sul lavoro puro (soltanto in casi eccezionali viene colpito direttamente il capitale o viene imposto il servizio del lavoro); bensì adegua il sistema tributario al sistema del reddito.

Molte sono le vie attraverso le quali lo Stato persegue i suoi fini economico-finanziari (3), ma tutti i fenomeni fiscali sono riducibili, per astrazione, a tre sistemi di inserimento dell'imposta nella formazione e distribuzione del reddito di ogni azienda partecipante alla vita del mercato: come parte delle diverse componenti del costo di produzione, oppure come una componente del costo stesso, o come parte del prezzo del prodotto. Ossia, lo Stato, dopo aver rilevato il rapporto fra il reddito nazionale e il suo fabbisogno finanziario, ha tre vie di prelevamento del reddito corrispondente alle sue esigenze: 1) quella

---

(1) Cfr. WAGNER, *op. cit.*, Sezione Terza: *La costruzione scientifica del sistema tributario*, pag. 987 e seg.

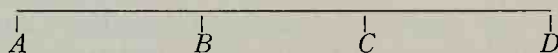
(2) Per i criteri di determinazione del reddito si veda il prossimo paragrafo.

(3) Cfr. DE' STEFANI, *Manuale di finanza*, Ed. Zanichelli, Bologna, 1932, Introduzione.

dell'imposta sul reddito netto di ogni persona, da incidere con aliquota unica o aliquote diverse; 2) quella dell'imposta sul reddito lordo di ogni azienda, con aliquota unica o varia a seconda dei rami produttivi, da inserire nel costo di produzione; 3) quella dell'imposta, unica o varia, sul prezzo dei beni.

Nel primo sistema l'imposta è costituita da una parte dei salari, degli interessi e dei profitti complessivi (nei quali sono comprese le rendite). Cioè viene prelevata dal reddito monetario netto d'ogni singola persona fisica o giuridica.

Tale prelevamento resta definito nella fase contemporanea o successiva alla determinazione dei redditi personali; ma viene attuato dopo la ripartizione del reddito stesso. Si abbia, per esempio, il reddito  $AD$ , diviso in salari  $AB$ ; interessi  $BC$ ; profitti  $CD$ . Per ogni categoria di reddito viene applicata una aliquota: per i salari di  $x$ , per gli interessi di  $y$ , e per i profitti  $z$ .



I salari netti saranno  $AB - \left(\frac{x}{100} AB\right) = a$ ; gli interessi netti saranno  $BC - \left(\frac{y}{100} BC\right) = b$ ; i profitti netti  $CD - \left(\frac{z}{100} CD\right) = c$  e l'ammontare delle imposte sarà:  $\left(\frac{x}{100} AB\right) + \left(\frac{y}{100} BC\right) + \left(\frac{z}{100} CD\right) = m$ .

Così definiti, questi redditi sono per certi aspetti parti dei beni prodotti, e le relative imposte si dicono reali; per altri aspetti sono il fondamento dell'equilibrio economico-finanziario individuale o familiare, e le relative imposte si dicono personali. Per noi la distinzione ha importanza dal punto di vista dell'equilibrio.

Un grande esempio dell'accennato sistema tributario è dato in Italia dal complesso delle imposte di R. M., in cui si hanno diverse aliquote per le diverse categorie di reddito, così distin-

te: di puro lavoro, di puro capitale, di capitale e lavoro, di lavoro presso enti pubblici e uffici statali. Le caratteristiche che questo sistema assume nelle varie applicazioni sono diverse a seconda del divario esistente fra le aliquote fissate per ogni categoria di reddito, — che rispecchiano anzitutto le maggiori o minori difficoltà di accertamento: maggiori aliquote per i redditi di più facile occultamento ed evasione, — o dei minimi di reddito esentati dalle imposte, ecc.

Ma le caratteristiche del sistema vengono profondamente modificate dalla sostituzione, parziale e totale, del principio basilare della *proporzionalità* dell'imposta al reddito, con quello dell'imposta *progressiva* sul reddito (1). Un esempio di applicazione parziale di questo secondo principio è dato — in Italia — appunto dalla imposta progressiva sul reddito.

Nel secondo sistema, l'imposta viene stabilita su ogni unità del bene prodotto (reddito reale) e determinata come una componente fissa del costo aziendale di produzione. Essa in un invariato reddito  $AD$ , può, per esempio, corrispondere alla somma delle anzidette aliquote degli interessi, dei salari e dei profitti, i quali restano quindi ridotti della percentuale di reddito che viene assegnata allo Stato:

$$\overline{A \quad B' \quad C' \quad C'' \quad D}$$

i salari netti  $a$  saranno  $AB'$ ; gli interessi netti  $b = B'C'$ ; i profitti netti  $c = C'C''$ ; e le imposte  $m = C''D$ . E, se venissero mantenute le proporzioni del primo esempio di distribuzione del reddito, si avrebbe:

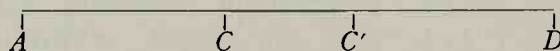
$$AB' = AB - \left( \frac{1}{x} AB \right); \quad BC' = BC - \left( \frac{1}{y} BC \right);$$

$$C'C'' = CD - \left( \frac{1}{z} CD \right); \quad C''D = \left( \frac{1}{x} AB \right) + \left( \frac{1}{y} BC \right) + \left( \frac{1}{z} CD \right).$$

(1) Cfr. DE VITI DE MARCO, *Principi di Economia Finanziaria*, Cap. XI, « Teoria economica dell'imposta proporzionale e progressiva », pag. 143 e seg.

In Italia non si ha un esempio di applicazione integrale ed esclusiva di questo sistema tributario. Il complesso delle imposte di fabbricazione dà una forma dell'attuazione del principio. Però nel sistema tributario italiano, non solo si fanno gravare altre imposte sul prodotto già colpito dall'imposta di fabbricazione, ma continuano ad essere colpiti dalle imposte personali i salari e gli interessi, ecc., cioè i fattori produttivi.

Nel terzo sistema, l'imposta è costituita da una percentuale del prezzo di vendita del prodotto (reddito monetario complessivo). In questo caso ha minore importanza l'andamento delle componenti del prezzo, che potrebbero essere nei diversi regimi economici: o tutte fisse, oppure tutte variabili in rapporto alle variazioni del prezzo, oppure in parte fisse e in parte variabili. Per esempio, i termini  $a$  e  $b$  potrebbero essere fissi e il termine  $c$  variabile, ed  $m$  variabile con le variazioni del prezzo  $AD$ , di cui resta determinata l'aliquota  $r$ .



Si avrà: il costo  $AC = a + b$ ; le imposte  $m' = \frac{r}{100} AD$ ; e il profitto netto  $c' = AD - \left[ a + b + \left( \frac{r}{100} AD \right) \right]$ .

Un esempio di questo sistema fiscale ci è dato dall'imposta sulle entrate; però, nell'esempio italiano, l'imposta colpisce ripetutamente, ad ogni scambio, lo stesso prodotto; e viene a sovrapporsi a tutte le altre imposte personali e reali.

E così pure funzionano i *dazi fiscali* (1), che si aggiungono ai prezzi del mercato estero d'origine dei prodotti, e concorrono a formare il prezzo nel mercato interno.

Come si rileva dagli accenni fatti al complesso sistema tributario italiano, nella prassi i vari sistemi tipici non si escludono fra loro, nè vengono applicati in settori economici diversi;

(1) La teoria dei dazi fiscali è esposta in tutte le opere di scienza delle finanze. Cfr. fra queste DE VITI DE MARCO, *op. cit.*, pag. 320 e seg.

ma, ad esempio, l'imposta di R.M., quella di fabbricazione, e quella sulle entrate sono applicate contemporaneamente e si sovrappongono: si forma così un sistema fiscale complesso, nel quale le imposte si ripetono e ripercuotono in modo indeterminabile e quindi incontrollabile, benchè si desideri tener conto delle note teorie dell'*incidenza* e della *traslazione* (1).

2. — Non si possono esaminare qui gli aspetti tecnici dei diversi sistemi fiscali; tuttavia è opportuno rilevare alcune loro caratteristiche in relazione alla formazione dell'equilibrio economico. Partendo dalla considerazione che ogni sistema fiscale costituisce la base di una dinamica finanziaria, con direttive e limiti più o meno rispondenti a quelli della dinamica economica, si nota che il sistema della finanza pubblica può partecipare in modo diverso alla composizione delle forze economiche determinanti l'equilibrio: esso può armonizzare o contrastare con l'equilibrio delle forze economiche manifestantisi in un regime di libera concorrenza.

---

(1) Sulla incidenza e sulla traslazione delle imposte hanno scritto pagine molto interessanti vari economisti e finanzieri. Afferma infatti il DE VITI DE MARCO: « Il problema più saliente della ripartizione economica, o che più ha finora interessato gli studiosi, è quello della traslazione, o ripercussione, o trasferimento dell'imposta. Esso ha luogo quando l'imposta con cui la legge colpisce un contribuente, che si chiama contribuente di diritto o *de jure*, viene da questi scaricata, in tutto o in parte, su altri cittadini che si dicono contribuenti di fatto.

« Si intende facilmente come ciò possa avvenire. Il reddito non è che la traduzione in moneta dei beni che ogni individuo produce; ma esso in ultima analisi consiste di questi beni. Il grano, l'olio, il vino formano il reddito del proprietario fondiario. Ora se questo è colpito da un'imposta sul reddito e riesce a vendere il grano, il vino e l'olio ad un prezzo più alto di prima, egli si libera di fatto, in tutto o in parte, dell'imposta, in quanto la scarica sui compratori dei beni venduti. Va da sè che egli resta sempre formalmente il debitore verso lo Stato e che continua a pagare l'imposta.

« Quando ciò avviene si dice che l'imposta è stata trasferita, traslata, ripercossa, rimbalzata, dal contribuente di diritto al contribuente di fatto ». Cfr. A. DE VITI DE MARCO, *Principii di Economia Finanziaria*, Ed. Einaudi, Torino, 1939, pag. 113.



Ogni sistema fiscale, considerato come fattore dell'equilibrio economico, assume tre aspetti, riguardanti:

a) la partecipazione dell'imposta alla formazione dell'equilibrio generale del mercato e ai relativi equilibri particolari delle aziende e degli individui;

b) la tecnica della riscossione dell'imposta in relazione agli equilibri parziali già determinati (caso dell'imposta sui redditi ripartiti);

c) la tecnica della riscossione dell'imposta in relazione agli equilibri parziali non ancora determinati (caso dell'imposta come componente dei costi o dei prezzi).

La partecipazione dell'imposta alla formazione dell'equilibrio generale è diversa nei diversi sistemi economico-finanziari, e particolarmente nei due tipi fondamentali di equilibrio: meccanicistico e volontaristico (1). Nel primo, il reddito monetario si ripartisce secondo criteri individuali di scambio, per cui si determina anzitutto un equilibrio automatico delle aziende, composto degli equilibri parziali degli individui, la cui risultante costituisce l'equilibrio generale; e quindi l'imposta tende ad adattarsi agli equilibri parziali, e solo indirettamente influisce sull'equilibrio generale. Nel secondo tipo di equilibrio, in quello volontaristico, il reddito monetario si forma e si ripartisce secondo criteri sociali; perciò l'equilibrio generale domina quelli particolari delle aziende e degli individui, e quindi la determinazione dell'imposta può precedere quella degli equilibri particolari, di cui diviene una componente: l'imposta fissata può essere inserita cioè fra le componenti dei costi e dei prezzi.

Ne consegue che, ad un equilibrio meccanicistico delle forze economiche si adatta meglio un sistema d'imposte basate sul reddito ripartito (imposte personali), perchè esse non gravano

---

(1) Le definizioni di equilibrio meccanicistico ed equilibrio volontaristico e le diversità dei relativi sistemi economico-finanziari vengono precisate nella terza parte dell'opera. Sulla concezione dell'equilibrio volontaristico cfr. il nostro articolo: *Per un sistema economico razionale*, nel volume: *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, Ed. Signorelli, Roma, 1934.



direttamente sul ciclo produttivo, e quindi si attenuano gli effetti perturbatori dell'intervento statale nell'equilibrio automatico delle aziende. Ossia il sistema tributario più adatto alla formazione meccanicistica dell'equilibrio economico è quello del primo tipo, in cui le aliquote vengono adeguate all'andamento dei salari, degli interessi e dei profitti individuali. La migliore tecnica della riscossione dell'imposta in regime di economia individualistica liberale è quindi relativa agli equilibri parziali già determinati, a cui il tributo deve adeguarsi continuamente. Sistema questo che richiede però l'accertamento dei singoli distinti equilibri aziendali, personali e familiari, sempre evolvendosi, e perciò di difficile rilevazione.

Anche gli altri sistemi fiscali possono essere applicati in un regime economico individualistico liberale, in cui si può affidare al gioco della traslazione la ripartizione dell'imposta fra i redditi personali. Ma ciò sembra corrispondere meno alle esigenze del rispetto degli equilibri parziali, la cui formazione non dipenderebbe più soltanto dalla domanda e dall'offerta dei fattori produttivi e dei beni; ma anche dalla forza di traslazione dell'imposta, che perciò non si manterrebbe all'esterno dell'equilibrio.

Invece, come si vedrà in seguito, in un sistema economico ad equilibrio volontaristico, — in cui si controlla unitariamente la formazione e la distribuzione del reddito, attraverso la determinazione politica delle componenti dei costi e dei prezzi, ossia dei salari e degli interessi, non più fissati dal gioco della domanda e dell'offerta di lavoro e di risparmio, e dei profitti essi pure disciplinati, — sono più adatti i sistemi secondo e terzo. Infatti le imposte possono essere fissate contemporaneamente ai limiti degli equilibri economici parziali, come elementi del costo unitario di produzione oppure del prezzo del prodotto. In questi casi sono da preferirsi, non soltanto per la loro maggior semplicità tecnica; ma perchè rendono più facile la manovra dei termini dei costi e dei prezzi secondo le esigenze dell'equilibrio economico e finanziario generale. Nei sistemi tributari relativi all'equilibrio economico volontaristico, basato sulle condizioni e sui fini economico-sociali, i termini delle componenti

dei costi e dei prezzi sono controllabili e manovrabili in modo da dominarne la dinamica economica e regolare quindi i punti di equilibrio nell'impiego del lavoro, del capitale e delle materie prime, cioè in modo da far corrispondere la produzione ai bisogni pubblici e privati (1).

3. — Nell'economia individualistica liberale si trascura l'accennata concezione della natura e della funzione dell'imposta, benchè non si possa negare che questa partecipa direttamente e indirettamente alla formazione e distribuzione dei valori di scambio, su cui si basa l'equilibrio della produzione e degli automatici rapporti interaziendali. Gli economisti che estendono l'esame all'equilibrio tra costi e ricavi e a quello fra l'attivo e il passivo delle aziende non escludono mai le imposte, i contributi e le tasse dai conti di produzione ossia dalle compo-

---

(1) Cfr il nostro articolo: *Finanza unitaria, base d'un sistema economico razionale*, nel volume: *Dall'economia finanziaria al corporativismo razionale*, cit. da cui ha origine la nostra teoria sulla manovrabilità delle imposte al fine di determinare volontaristicamente gli equilibri economico-finanziari particolari e quello generale.

Nella realtà, molti paesi si orientano già verso la formazione e la distribuzione politica del reddito, regolando le componenti dei costi e dei prezzi: la politica monetaria, creditizia e salariale determina gli interessi e i salari, massimi componenti dei costi; con la politica doganale (che fissa i limiti massimi di alcuni prezzi) e con il controllo del potere d'acquisto di grandi masse e la disciplina dei prezzi, si viene a regolare il margine tra questi e i costi, cioè si determinano i profitti. Ora, dato che salari, interessi e profitti costituiscono la base dell'imponibile, nell'insieme si viene appunto a determinare politicamente il reddito imponibile, la cui misura e le cui proporzioni non sono più realizzate liberamente dalle aziende e dagli individui. In altre parole, con la manovra politica dei costi e dei prezzi, lo Stato può regolare razionalmente anche il margine di reddito economico da prelevare attraverso il sistema tributario.

Ponendo il sistema fiscale su questa base, oggetto dell'imposta dovrà essere il reddito economico alle sue origini, e il criterio contributivo nascerà e si svilupperà con quello della formazione degli interessi, dei salari, dei profitti, secondo la proporzione esistente fra bisogni pubblici e bisogni privati. Il criterio sociale, che è il fondamento delle valutazioni statali, che indica i termini dei salari, dei profitti e degli interessi, sarà pure il criterio determinante dei tributi.

nenti dei costi aziendali (1). Ma un completo riconoscimento di questa realtà lo si ha nella dottrina finanziaria, in cui le imposte vengono collocate nello schema generale dei prezzi dei servizi produttivi (indivisibili) dello Stato. Dice, infatti, lo Zingali che « i cultori di economia finanziaria accettano generalmente la distinzione che riconduce tutte le entrate alle seguenti forme: prezzi privati, prezzi quasi privati, prezzi pubblici, tasse, contributi, imposte. Questa elencazione ordinata secondo una scala crescente dell'elemento pubblicistico delle entrate, elemento che è minimo (o mancante addirittura) nei prezzi privati e massimo nelle imposte » (2).

Tuttavia, l'imposta non viene inserita direttamente nello schema dell'economia liberale. I tributi individuali e aziendali sono considerati come fatti successivi alla formazione dell'equilibrio, come aliquote che lo Stato preleva, direttamente e indirettamente, dagli interessi, profitti, rendite e salari, che costituiscono le componenti normali e anomale dell'equilibrio. Dice Adamo Smith: « Ogni imposta deve finalmente essere pagata dall'una o dall'altra di quelle tre diverse specie di entrata, o da tutte indistintamente » (3). E la concezione della finanza pubblica di Adamo Smith perdura; benchè provenga dalla ancor più antica concezione politico-economica dei fisiocrati; i quali considerarono l'azione dello Stato economicamente improduttiva, cioè non riconobbero allo Stato una funzione che lo inserisse fra i soggetti della produzione, e, conseguentemente, non posero l'imposta fra i compensi dei fattori produttivi. Anche gli economisti classici ignorarono lo Stato produttore: la loro conce-

---

(1) Gli aziendalisti pongono fra le categorie dei componenti di costo gli oneri tributari, che distinguono dagli oneri finanziari, essendo ritenuti questi relativi alle operazioni di finanziamento. Cfr. T. D. IPPOLITO, *I costi di produzione*, Ed. A. Giuffré, Milano, 1935, pag. 252 e segg.

(2) Cfr. G. ZINGALI, *Lezione di Scienza delle Finanze*, Ed. V. Muglia, Catania, 1939, pag. 72.

(3) Si sa che A. Smith non considerava fra le categorie delle entrate degli individui anche gli interessi; ma soltanto « la rendita, i profitti ed i salari ». Cfr. A. SMITH, *Ricchezza delle Nazioni*, op. cit., pag. 567.

zione di produzione economica non consentiva di porre le funzioni degli Stati del XIX secolo fra quelle produttive. E quindi nessun economista liberale tentò di abbracciare nello schema teorico dell'economia generale il soggetto e il mezzo dell'economia pubblica. I pochi che ne parlarono incidentalmente, giunsero a condannare lo Stato come un violatore delle leggi basate sulla naturale libertà economica degli individui. Più tardi, non potendo negare la inevitabilità delle funzioni economico-finanziarie dello Stato, si preferì considerare l'economia pubblica come separabile da quella privata, -- trascurando la *legge della complementarità* delle loro funzioni e dei loro mezzi, -- per farne una disciplina detta *scienza delle finanze*. Una scienza dai principî oscillanti fra la sociologia e l'economia, per cui sorsero tante e diverse scuole (1), delle quali si dirà brevemente allorchè si esamineranno i piani su cui si attua l'attività del complesso statale.

4. — Risultava così imperfetta l'accennata concezione della finanza pubblica, basata sugli insufficienti principî economici dello Smith. Ma essa, per la rapida evoluzione degli organi e delle funzioni dell'economia pubblica e privata, è rimasta senza fondamento razionale.

Il nuovo orientamento della vita economica impone quindi la revisione delle tendenze e dei principî finora formulati in materia finanziaria. Infatti, si è passati da un sistema economico meccanicistico, basato sulla moneta aurea, ad un sistema volontaristico, basato sul potenziale del lavoro e delle materie prime, capovolgendo così la gerarchia dei valori e quindi i termini dell'equilibrio. In questa nuova realtà, è decisivo lo sviluppo delle funzioni economiche dello Stato. Lo Stato domina la formazione e la distribuzione del reddito. Ciò non consente più di compiere una sintesi teorica dell'equilibrio della produzione senza considerare le imposte e rilevare che l'equilibrio stesso si

---

(1) Cfr. la classica opera del Ricca-Salerno: *Storia delle dottrine finanziarie in Italia, con raffronto delle dottrine forestiere e delle istituzioni e condizioni di fatto*, II Ed., Palermo, Ed. Reber, 1896.

basa sempre più sull'azione dello Stato (1). Escludendo dagli equilibri aziendali e di mercato le imposte, tali equilibri restano svuotati di una parte fondamentale del loro contenuto reale. Per comprendere l'importanza di questa affermazione, basti rilevare che, in relazione alle nuove funzioni dello Stato, l'azione economico-finanziaria pubblica ha raggiunto nei paesi moderni un costo oscillante dal 30 al 50 per cento del reddito monetario nazionale (2).

Un largo esame dell'aspetto storico e tecnico del fenomeno delle imposte e delle funzioni economiche dello Stato, sarebbe qui fuori luogo; ma potrebbe dimostrare come e fino a qual punto la realtà economico-finanziaria si è allontanata dallo schema teorico liberale (3). Chiariamo tuttavia la ragione per cui le imposte, — pur avendo una parte notevolissima nei costi di produzione, — non vengono inserite nell'equilibrio di libera concorrenza; cioè non sono da porre tra le forze che trovano una composizione nell'equilibrio meccanicistico. Ne sono escluse perchè la loro determinazione sfugge alla legge della domanda e dell'offerta: l'imposta non può essere delineata sotto forma di un prezzo di libera composizione. L'imposta è il prezzo politico d'un servizio indivisibile.

Benchè la determinazione dell'imposta venga quindi esclusa dall'equilibrio di libera concorrenza, il sistema tributario si è sviluppato in gran parte nel periodo dell'orientamento liberale dell'economia. Esso si è sviluppato in modo da inserirsi nell'equilibrio degli individui e delle aziende senza però turbarlo gravemente. *Ossia l'equilibrio economico liberale ignora le imposte, ma il sistema delle imposte non ignora l'equilibrio economico di libera concorrenza: ogni imposta viene determinata secondo*

---

(1) Cfr. la nostra relazione *Principi della finanza autarchica*, cit.

(2) Cfr. E. WAGEMANN, *La stratégie économique*, Paris, Payot, 1938; e SELIGMAN E. R. A., *Studi sulle finanze pubbliche*, vol. IX, *Finanza*, in «Nuova Collana di Economisti» U.T.E.T., Torino, 1934, e precisamente il capitolo su «Gli oneri fiscali comparativi nel secolo ventesimo», pag. 143 e segg.

(3) Cfr. il nostro saggio: *La crisi dei sistemi finanziari*, in *Rivista Italiana di Scienze Economiche*, Roma, luglio, 1940.



*criteri volontaristici, dopo aver considerato lo schema dell'equilibrio meccanicistico. Così il sistema tributario funziona all'esterno del sistema automatico di ripartizione del reddito.*

5. — Si è detto che il sistema tributario viene basato o sul reddito reale, ossia sulla produzione lorda; o sul reddito personale, ossia sul reddito monetario netto d'ogni singola persona fisica e giuridica; oppure sul reddito consumato; o, infine, su l'uno e l'altro momento del reddito. Ma che in un regime di economia liberale ad equilibrio meccanicistico la base più adatta del sistema è il reddito personale; e che il principio dell'adeguamento delle imposte al reddito distribuito automaticamente, — che è un principio di proporzionalità (1) — è l'unico criterio fondamentale del sistema. Detto criterio di proporzionalità vuol essere però adattato alla natura delle diverse aziende, alla forma con cui esse partecipano al reddito distribuito e all'equilibrio individuale e interaziendale, in modo da attuare una proporzionalità razionale. Invece, detto criterio viene ad assumere aspetti diversi nei vari settori economici, fino a determinare un sistema di redistribuzione del reddito già distribuito: *una redistribuzione volontaristica, dominante una distribuzione meccanicistica*. Si consideri, infatti, che attraverso le innumerevoli imposte d'ogni sistema finanziario si determina un rapporto altis-

---

(1) Da Adamo Smith al Fisher, gli economisti professarono questo principio. La discussione verte generalmente sulla opportunità di colpire il reddito consumato anziché quello prodotto. In proposito il Borgatta rileva che nella dottrina « si delinea, in parte sotto l'influenza delle poderose indagini del Bohm Bawerk e del Fisher su capitale e reddito e su le condizioni determinanti la formazione, offerta e remunerazione del risparmio, l'orientamento verso la concezione del reddito consumato come criterio fondamentale di commisurazione dell'onere tributario » (Cfr. BORGATTA, *Prefazione* al vol. *Finanza*, op. cit., pag. XXX). Non mancano però i sostenitori della tesi opposta: afferma lo Zingali che « lo Stato deve alimentarsi ad un flusso periodico e costante quale è dato non dal consumo ma dall'impiego del reddito; sarebbe inconcepibile, oltretutto, che le sue entrate poggiassero sulle sole forze della, per dir così, distribuzione della ricchezza, e non anche su quelle del rinnovellamento fecondo della vita, cioè della produzione » (cfr. ZINGALI, op. cit., pag. 314).



simo fra le somme riscosse dallo Stato e il reddito nazionale (dal trenta al cinquanta per cento) e che perciò la redistribuzione volontaristica — attuata attraverso il sistema tributario — riesce a dominare la formazione e la ripartizione automatica del reddito, cioè domina dall'esterno gli equilibri di libera concorrenza.

E poichè il criterio di proporzionalità viene abbandonato nella continua ricerca di nuove fonti tributarie, affiorano tre forme di deviazione del sistema, sempre più gravi: le *duplicazioni* d'imposta, per cui lo stesso reddito è sottoposto ad una pressione eccessiva, e le due forme di *evasione*, determinate l'una dalle manchevolezze del sistema, che non rileva nè colpisce egualmente tutte le fonti di reddito, e l'altra dalla imprecisione intenzionale dei contribuenti. Non necessita qui esaminare particolarmente le voci del sistema tributario vigente per comprendere i gravi aspetti del fenomeno: da un rapido esame delle condizioni finanziarie delle aziende tipiche risulta che sono colpite disordinatamente da decine di tributi statali; e che, in questo groviglio, *scompare ogni criterio coordinatore delle valutazioni fiscali*.

Così il sistema tributario è giunto ad una complessità caotica: costituisce, infatti, una infinita rete di mezzi d'incisione del reddito e del capitale; tesa a prelevare il potere d'acquisto necessario alle crescenti funzioni dello Stato; e quindi si trascura il presupposto rispetto degli innumeri equilibri parziali, sempre oscillanti. Perciò, il principio di adattamento del sistema tributario all'equilibrio economico meccanicistico non è valso ad evitare che il sistema della finanza pubblica causi deviazioni delle forze dell'economia. Il sistema finanziario turba infatti questo meccanismo, sicchè l'imposta può essere considerata come una determinatrice di squilibri. «L'unica via corretta — dice il Borgatta — per studiare teoricamente gli effetti di una data imposta dal punto di vista economico è considerarla come una condizione, o insieme di condizioni, che interviene a turbare un determinato equilibrio economico; ed il problema consiste nello stabilire, con maggiore o minore approssimazione, le alterazioni in esso prodotte dall'im-

posta ; le differenze che presenta il nuovo equilibrio che si stabilisce quando tutte le ripercussioni di cui il tributo è suscettibile si sono svolte, in confronto di quello iniziale, in quanto dipendano dal fattore-imposta, a prescindere dalle cause dinamiche estranee che abbiano agito nello stesso periodo » (1). È questa veramente la via che potrebbe condurre a rilevare la posizione dell'imposta nell'equilibrio meccanicistico liberale, ma è una via difficile e senza una meta soddisfacente.

Una più vasta indagine sarebbe da svolgere all'esterno dell'equilibrio economico, — perchè l'imposta non viene inserita nel sistema di domanda e offerta, — e in relazione all'equilibrio particolare di ogni persona: richiederebbe d'individuare la posizione di ogni persona nell'equilibrio di formazione e ripartizione del reddito. Però, secondo la teoria economica liberale, potrebbero essere escluse dall'esame tutte le imprese operanti in regime di libera concorrenza perfetta, le quali non dovrebbero avere profitti, perchè i prezzi tenderebbero a coincidere con i costi. E così pure dovrebbero essere esclusi i lavoratori, che avrebbero, nello stesso regime, salari ridotti al livello corrispondente alle esigenze minime di vita, e quindi non riducibili da imposte. La struttura tributaria da indagare si limiterebbe perciò agli interessi sul capitale e alle rendite, che costituiscono praticamente una somma modestissima, neppure sufficiente a compiere il servizio del debito pubblico. E quindi le conclusioni si ridurrebbero alla precisazione di un aspetto negativo del sistema delle imposte nella formazione dell'equilibrio economico: a rilevare cioè che il sistema tributario non ha un fondamento sufficiente nella ripartizione del reddito, e che l'imposta turba l'equilibrio aziendale; e ciò senza poter tenere nella giusta considerazione i contributi che la potenza e l'equilibrio aziendale ricevono dalle funzioni economiche statali, le quali tendono allo sviluppo massimo degli equilibri di produzione e di scambio. Ma la profonda e gene-

---

(1) Cfr. GINO BORGATTA, Prefazione al Vol. IX, *Finanza*, della « Nuova Collana di Economisti », op. cit., pag. XXIII.

rale evoluzione del sistema economico riduce l'importanza dell'accennata indagine.

È certo più importante quanto si può trarre invece da una indagine sull'attuale partecipazione del sistema delle imposte all'equilibrio economico, perchè, — superati i vecchi criteri tributari — il sistema, oltre a diventare sempre più complesso, tende a rinnovarsi in relazione ai mutamenti della forma di ripartizione del reddito; e assume funzioni sempre nuove, fino a fare dell'imposta un nuovo fattore di composizione di un equilibrio politico del mercato, relativo ai fini sociali: esso *tende ad accelerare la trasformazione dell'equilibrio economico meccanicistico in equilibrio volontaristico* (1).

Il sistema tributario non funziona più all'esterno dell'equilibrio economico, ma passa all'interno del sistema volontaristico di formazione e distribuzione del reddito, come una forza dell'equilibrio, manovrabile secondo criteri economico-sociali.

6. — Si conclude l'esame della composizione dei fattori della produzione nell'equilibrio di libera concorrenza, rilevando che nella teoria, dopo aver esclusi gli elementi umani e materiali positivi e negativi che non giungono ad assumere dei valori di scambio compresi nella determinazione del prezzo di equilibrio; e dopo avere esclusi i fenomeni delle rendite e dei profitti, perchè contrastanti con la stessa legge di formazione del prezzo di equilibrio di libera concorrenza; vengono escluse pure da ogni considerazione le imposte, dirette e indirette, personali e reali, appunto perchè non determinabili secondo la legge della domanda e dell'offerta.

È questa un'altra lacuna della teoria esposta e criticata, per cui l'equilibrio di libera concorrenza risulta ridotto al gioco di alcune forze delle aziende marginali che operano sul mercato, ignorando che il gioco è dominato dai moventi che tendono a rendite, profitti ed imposte. Nello schema dell'equilibrio, così

---

(1) Cfr. il nostro saggio: *La crisi dei sistemi finanziari*, Ed. A. Giuffrè, Milano, 1940.

ridotto ai rapporti automatici di aziende marginali, si trascura pure un grande aspetto della realtà: che questi rapporti sono dominati dal sistema dei mezzi di valutazione, che nell'economia meccanicistica li sovrasta, ossia dal sistema monetario, legato alla riserva aurea, sempre oscillante per quantità e valore, e che modifica incessantemente le proporzioni di tutte le componenti della domanda e dell'offerta, di tutte le forze dell'equilibrio della produzione e dello scambio.

### § 7. *Il reddito.*

1. — I salari, gli interessi, le rendite, i profitti e le imposte costituiscono, nel loro complesso, quello che si è soliti chiamare il reddito<sup>(1)</sup>. Il quale potrà essere reddito individuale o reddito aziendale o reddito nazionale a seconda che lo si consideri riferito ad un soggetto o ad un altro: ma le diverse valutazioni comprenderanno la stessa realtà. Il concetto di reddito è troppo esteso, e si presta a troppe indagini particolari perchè qui si debba approfondirlo esaurientemente. Esso costituirà, nel suo formarsi e nel suo distribuirsi, l'oggetto di un ulteriore studio. Sin d'ora però è opportuno accennare ad alcuni principii generalissimi che reggono la teoria del reddito, in modo da vedere come esso si inquadri nel problema dell'equilibrio e come lo si possa definire.

Nella concezione classica, il reddito è costituito dal potere d'acquisto che, in seguito ad una attività economica, svolta in un determinato periodo di tempo, viene a formarsi e a passare in proprietà di un soggetto. La definizione, che è ancora empirica, permette di precisare le componenti del reddito stesso. Il reddito di un lavoratore, ad esempio, sarà il salario, ossia il potere d'acquisto che il suo lavoro gli procura; quello di un

---

(1) Sulla classificazione e distribuzione del reddito hanno dissertato tutti i maggiori economisti. Si cfr. E. CANNAN, *Rassegna della teoria economica*, op. cit.

capitalista sarà l'interesse ; di un imprenditore il profitto ; di alcuni soggetti economici, che si trovano in particolari situazioni, la rendita ; dello Stato sarà l'imposta. Rendite, profitti, interessi, salari, imposte, che sono i compensi monetari delle varie forme di attività economica che confluiscono nella produzione, sono anche gli elementi del reddito ; dal quale non si escludono gli elementi che l'equilibrio di libera concorrenza non comprende. Nella teoria del reddito si completano le valutazioni delle forze economiche.

La teoria del reddito è stata formulata, in genere, soltanto in termini monetari, per quanto si abbiano studi sul reddito economico, che però rimangono estranei ad ogni trattazione dell'equilibrio. Definito il reddito come l'espressione monetaria del compenso delle attività economiche produttive, tale concetto va esteso e precisato a seconda che si parli di reddito aziendale o di reddito individuale. Una prima precisazione che occorre fare è che il reddito, come reddito netto, è l'espressione monetaria del compenso di una attività produttiva come differenza fra il ricavo ed il costo dell'attività stessa. Tale concetto è stato elaborato in particolar modo quando, nell'economia di scambio si è parlato di reddito aziendale. Per l'azienda, infatti, il reddito è delineato da due termini che sono: « costo, potenzialità economica utilizzata, e prodotto, risultato utile ottenuto » (1). Questi due termini alla loro volta non vengono in considerazione nella loro entità economica, ma soltanto nella loro espressione monetaria, come costo monetario di produzione e come prezzo del bene prodotto, o reddito monetario lordo. La differenza fra i due termini — costo e prezzo — viene considerata reddito monetario netto dell'azienda. Da ciò si ricava che, secondo la dottrina tradizionale, le componenti del reddito aziendale « sono tipicamente costi e ricavi derivati da variazioni numerarie » (2).

---

(1) Cfr. U. GOBBI, *Sulla definizione del reddito*, C.E.D.A.M., Padova, 1930.

(2) Cfr. G. ZAPPA, *Il reddito di impresa*, Ed. Giuffrè, Milano, 1937, pag. 327.



In questa concezione, il reddito aziendale viene quindi a coincidere con l'insieme della rendita e del profitto; che è appunto il compenso dell'impresa in quanto tale, cioè in quanto essa esercita una funzione organizzativa nella produzione. In regime di libera concorrenza tale reddito seguirà quindi le leggi che si sono viste, a proposito dell'equilibrio, agire per il profitto. Si può dire che il reddito aziendale non è che l'insieme del potere d'acquisto che l'azienda, attraverso la sua attività economica, viene ad ottenere, oltre l'ammontare dei valori monetari del patrimonio iniziale, come partecipante all'equilibrio del mercato.

Il reddito complessivo nazionale, — che in regime di valori di scambio si può identificare con la massa di potere d'acquisto che il processo produttivo pone a disposizione dei partecipanti alla produzione, come compenso della loro attività, — non si compone però soltanto dell'insieme dei redditi aziendali, cioè delle rendite e dei profitti. Accanto ad essi altri elementi intervengono, altre forme di reddito appaiono, che costituiscono anzi la percentuale più importante del reddito complessivo: sono i redditi individuali sorgenti dalla produzione: gli interessi e i salari, e i redditi dello Stato, tratti con le imposte.

Anche per essi si è tentato di riportarsi alla differenza tra costi e prezzi. Ma questo criterio, se vale sempre per il reddito delle aziende private, non è adatto per la valutazione del reddito delle aziende pubbliche, nè per i singoli redditi individuali, nè vale a determinare la più razionale valutazione del complesso reddito nazionale.

Il tipico reddito monetario è quello dell'azienda privata, che nasce appunto dall'accennato rapporto tra ricavi e costi in moneta. I redditi individuali possono essere valutati allo stesso modo soltanto quando gli individui si considerino, non nella loro umanità e quindi anche come portatori di valutazioni e valorizzazioni d'uso, ma soltanto come portatori di valori monetari e di valutazioni di scambio, cioè come aziende essi pure. In questo caso, anche l'individuo che interviene nella produzione, sia esso lavoratore o capitalista o imprenditore o proprietario fondiario, stabilisce il suo reddito netto dalla diffe-



renza, che egli fissa attraverso una valutazione di scambio, tra il ricavo dato dalla sua attività produttiva e il costo monetario della stessa. E così pure l'azienda pubblica quando adotta la medesima forma di valutazione, in relazione a fatti amministrativi (1).

Il questi casi il reddito monetario (tipicamente aziendale anche quando lo si riporta ad individui e ad aziende pubbliche) può essere espresso con una formula che, considerando un periodo in cui si mantenga invariato il potere d'acquisto della moneta, potrebbe essere la seguente:

$$p - c = r$$

ove  $p$  rappresenta il prezzo dei beni e servizi prodotti nell'indicato periodo (cioè il ricavo o il reddito lordo),  $c$  rappresenta il costo monetario corrispondente ed  $r$  il reddito monetario (reddito netto).

Tale formula, che è tipica del reddito aziendale, può essere estesa, come si è detto, anche agli individui che intervengono nella produzione, quando essi compiano una valutazione monetaria di scambio (cioè aziendale) della loro attività economica, e anche al reddito nazionale complessivo, quando si adotti la stessa forma di valutazione. Occorre notare però che, in ogni caso, il reddito dei partecipanti al processo produttivo costituisce una tangente del costo di produzione aziendale, e che il reddito monetario complessivo della Nazione consta dell'insieme di tutti i redditi monetari netti, siano essi o no aziendali.

2. — L'unica forma di misurazione del reddito che la teoria dell'equilibrio in esame ammette è quella del valore di scambio, prodotto ed erogato dagli individui. Ma accanto ad essa altre

---

(1) Quando lo Stato partecipa alla vita del mercato secondo valutazioni di scambio si comporta come un'azienda privata; ossia diviene azienda che compie valutazioni di scambio, i cui organi sono da distinguere da quelli delle valutazioni sociali. Le aziende pubbliche e private hanno una struttura finanziaria di forma diversa; ma l'essenza dei valori finanziari delle diverse strutture è identica.

forme di valutazione e di misurazione sono possibili e in parte sono già state indicate. Prima di tutto quella in termini di valori d'uso. Il reddito monetario non è qualche cosa che abbia un'esistenza a sè, ma è soltanto un modo di esprimere il reddito economico. Gli elementi reali del reddito stesso non sono monetari, ma economici, e quindi è possibile considerarli, oltrechè in moneta, anche in valori d'uso, cioè nel loro vero e proprio contenuto economico (1). Il reddito economico lordo è dato dalla quantità e qualità dei beni prodotti e dei servizi resi in un determinato periodo. Questo, allorchè da esso si sottraggano i beni impiegati, dà l'idea e la realtà del reddito economico netto.

Questo concetto è stato introdotto, riportandolo in termini di moneta, per la determinazione del reddito nazionale complessivo. Si è detto perciò che il reddito totale di un periodo di tempo è misurato da quanto in esso si è consumato, più l'aumento (reddito netto) o meno la diminuzione del patrimonio iniziale (reddito negativo). Ciò significa, in altre parole, che il reddito viene in parte erogato e in parte va ad accrescere la massa dei beni esistenti (il capitale iniziale), oppure la diminuisce, quando sia negativo. Considerando queste due forme di destinazione del reddito, il reddito netto reale della Nazione sarà dato dalla differenza fra il potenziale economico che si ritrova alla fine di un dato periodo e quello che si aveva all'inizio.

Più efficace è tale definizione quando la si riporta al reddito individuale singolo. In questo campo i valori che dominano sono appunto i valori d'uso. In base ad essi viene attribuito un valore reale, cioè una rispondenza ai bisogni, a ciascun elemento economico, bene o servizio che sia. L'individuo si trova cioè, nel partecipare ad un processo produttivo, con una massa di beni e di servizi che costituiscono il suo reddito complessivo. Non importa qui se tali beni e servizi (che hanno per lui un

---

(1) Afferma giustamente il Pantaleoni che « il reddito di ogni individuo ha la forma concreta e reale che ha il prodotto della sua attività economica » (Cfr. la sua *Relazione* al Congresso del risparmio di Milano, 1924).

determinato valore d'uso) siano tutti presenti in quel dato momento oppure siano già stati erogati per soddisfare a dei bisogni. Se dall'ammontare dei beni in suo possesso e quelli consumati nel periodo considerato egli sottrae la massa dei beni e servizi che gli erano disponibili all'inizio del periodo produttivo, ne avrà il reddito economico totale di quel periodo.

In questa definizione si è tenuto conto del reddito che viene consumato durante il periodo produttivo che si considera. Ma, se si esamina il processo produttivo, questo reddito scompare, perchè esso è servito appunto, in un modo o nell'altro, alla formazione di altri elementi economici reali (e in questo caso lo si ritrova alla fine del periodo) oppure è stato consumato per mantenere in efficienza le energie umane produttive (il lavoro), e allora non può più essere preso in considerazione.

Si giunge così, attraverso l'accennato superamento della formulazione prima delineata, ad una visione del reddito economico netto, individuale e nazionale, in termini assolutamente reali. Esso è dato da una differenza di capitale, cioè da una differenza tra i beni e i servizi a disposizione dell'individuo alla fine del periodo esaminato e quelli che preesistevano al periodo stesso. E quindi esprime l'accrescimento o la diminuzione di elementi economici reali che è avvenuta, ad opera dell'attività economica svolta dell'individuo, in quel periodo, nella sfera economica individuale; oppure, ad opera dell'attività economica complessiva, nella sfera nazionale.

La formula del reddito economico netto individuale, in termini reali, potrebbe essere espressa così :

$$C - C' = R$$

ove  $C$  rappresenta il capitale finale — in termini reali —  $C'$  il capitale reale preesistente, ed  $R$  quanto rimane della massa dei beni e dei servizi di nuova formazione.

3. — Attraverso il processo da noi studiato per cui si passa da una formulazione del reddito in termini monetari (di scambio) ad una in termini reali economici (d'uso), si sposta il cri-

terio di valutazione dall'azienda all'individuo. I termini reali da noi accennati sono infatti tali in quanto rispondono ad un bisogno individuale, in quanto hanno cioè, secondo la terminologia classica, un'utilità. Di ciò si è già parlato a lungo, quando si è data la definizione di bene economico. Si disse allora che bene è qualsiasi elemento che soddisfi ad un bisogno, e che questa definizione di bene vale anche se l'elemento non è oggetto di domanda e di offerta sul mercato, cioè se ad esso non corrisponde un'espressione monetaria. Quando si parla perciò di capitale in termini reali si intende l'insieme dei beni e servizi a disposizione dell'individuo, in quanto e per quanto essi possano soddisfare ai suoi bisogni, valutati cioè soggettivamente secondo un criterio di utilità. È questa utilità soggettiva, ossia è il valore d'uso degli elementi economici, che determina la misura dei beni, e quindi definisce, in qualità e quantità, il capitale in possesso dell'individuo. Perciò, sia il capitale preesistente al processo produttivo, sia il reddito economico lordo, sia il reddito economico netto sono dall'individuo commisurati in base all'insieme dei suoi bisogni, e quindi hanno una valutazione soggettiva, che può variare da individuo a individuo.

Si ha così una *determinazione soggettiva* del valore d'uso degli elementi del reddito economico. Ma tale determinazione, essendo soggettiva, è necessariamente parziale, perchè basata soltanto su una rispondenza degli elementi che costituiscono il reddito ai bisogni individuali. Come la valutazione aziendale tiene conto soltanto dello scambio, nella sua espressione monetaria, e quindi trascura tutti quegli elementi del reddito che nello scambio, per un motivo o per l'altro, non compaiono, così la valutazione individuale tiene conto soltanto di quegli elementi cui corrisponde un bisogno individuale, e trascura l'ordine sociale dei bisogni individuali e i bisogni collettivi. L'una e l'altra forma di valutazione non comprendono quindi tutti i possibili elementi del reddito.

D'altro canto, tanto l'una forma quanto l'altra non si possono dire oggettive, cioè non escono da considerazioni tipiche della singola impresa o del singolo individuo. Nella valutazione

aziendale esiste un elemento teoricamente oggettivo, che è l'elemento monetario, ma la valutazione, benchè espressa in moneta, si compie tuttavia sulla base di considerazioni soggettive dell'andamento del rapporto tra prezzi e costi monetari aziendali, di volta in volta diversi, e sempre escludente qualche aspetto tecnico-economico della realtà aziendale o di mercato (1). Una osservazione analoga si può fare per la valutazione individuale, la quale ha pure un elemento teoricamente oggettivo, che è dato dal bene rivolto all'uso (in base al quale un elemento rientra nel reddito in quanto corrisponde ad un bisogno); ma la valutazione dell'uso stesso, cioè la determinazione della quantità e qualità del reddito viene fatta secondo un criterio soggettivo, cioè secondo l'utilità individuale, ossia la corrispondenza di ogni elemento del reddito ai propri bisogni individuali. Perciò, sia sulla base della valutazione aziendale che su quella individuale, sia riferendosi al valore di scambio che a quello d'uso, è impossibile giungere ad una determinazione precisa del reddito nazionale, ad una valutazione oggettiva del reddito, perchè i criteri su cui dette valutazioni tendono a basarsi sono insufficienti. Occorre applicare una forma di valutazione in cui si superino le soggettività di visione dell'individuo e dell'azienda, per dare una determinazione del reddito che nasca da criteri extra-aziendali ed extra-individuali. Quanto è parziale nelle concezioni accennate si completa invocando l'azione di un soggetto che comprenda e superi le valutazioni individuali e aziendali.

Tale soggetto superatore è lo Stato, al quale soltanto è possibile una valutazione complessiva, sociale, del reddito. Esso è il solo che sia in grado di valutare socialmente le variazioni

---

(1) « Anche scrittori di cose nostre — dice lo Zappa — chiariscono, però che non ogni fatto amministrativo può essere considerato come fatto contabile. Essi dimostrano in tal guisa di afferrare la limitatezza della rilevazione di conto, per rispetto alla vasta complessità della gestione, sia pure della sola gestione commerciale. Noi sappiamo che i conti non vogliono raggiungere l'assurdo intento di descrivere i fatti compiutamente, quali si svolgono nella realtà: i conti intendono solo a rilevarne quell'aspetto che è interessante agli effetti di una data ricerca » (Cfr. G. ZAPPA, *Il reddito di impresa*, op. cit., pag. 17).



dei beni e dei servizi, ponendole in relazione alle forze umane e materiali impiegate nella loro produzione ed ai bisogni umani che con essi si soddisfano o si potranno, direttamente o indirettamente, soddisfare.

Per lo Stato, — come si è detto, — il valore di un bene non è soltanto quello corrispondente al singolo bisogno che potrebbe essere con esso soddisfatto, o a una singola merce con cui esso sarebbe scambiabile, ma è il valore potenziale ch'esso ha in rapporto all'equilibrio sociale generale. Il valore sociale di un bene, così concepito, ha una duplice determinazione: esso vale per quanto contribuisce positivamente alla formazione dell'equilibrio sociale stesso e per quanto di negativo causa nell'equilibrio generale la sua produzione (1). In definitiva, vale in ragione diretta della sua possibile utilizzazione nel soddisfare elementi umani negativi (bisogni) e in ragione inversa degli elementi umani positivi (lavoro) impiegati, immediatamente o mediamente, nella sua formazione.

Si formula così la definizione del *reddito sociale*. In esso i due termini saranno dati, non più dal ricavo e dal costo espressi in moneta o dal capitale reale presente e quello preesistente, ma dall'insieme degli elementi negativi e degli elementi positivi che giocano nell'economia, coordinati e valutati nel loro ordine gerarchico e definiti nel tempo e nello spazio. In altre parole, si trovano da un lato i bisogni individuali e collettivi, che lo Stato valuta e riconosce secondo esigenze etico-politiche, dall'altro le energie produttive (lavoro) che sono necessarie per trasformare i fattori naturali in beni che soddisfino questi bisogni. Dal rapporto fra gli elementi positivi e negativi sorge il reddito sociale, il quale è espresso dalla possibilità di soddisfare i bisogni nazionali attraverso l'impiego razionale nel tempo e

---

(1) Questa nostra concezione del valore sociale (già espressa nella *Prefazione* agli scritti sulle *Directive e deviazioni della politica economica e finanziaria*, cit., pag. 10 e seg.) è stata esposta nella prima parte di quest'opera, ma sarà sviluppata nel secondo volume, quando si delineerà l'equilibrio economico-sociale volontaristico.



nello spazio delle energie produttive, — espresse in lavoro, — esistenti nella Nazione stessa. L'insieme dei beni e dei servizi che il lavoro impiegato produce in un dato tempo — in quanto è fissato, in base ad un criterio politico-sociale, dallo Stato — determina il reddito sociale lordo di un dato periodo. La differenza tra il lavoro impiegato e l'insieme dei bisogni che con i beni e i servizi prodotti sono stati o saranno soddisfatti (bisogni che pure vengono interpretati e valutati in base ai criteri etico-politico dello Stato), ci darà il reddito sociale netto, cioè l'effettivo reddito nazionale. In sostanza, cioè, il reddito sociale netto è relativo al rapporto tra la soddisfazione dei bisogni cui dà luogo una data massa di beni e servizi prodotti e il lavoro umano impiegato per creare questi beni, cioè per attuare questa produzione. Esso sarà tanto più alto quanto maggiore è la soddisfazione di bisogni che si può ottenere con l'impiego della quantità e qualità di lavoro disponibile.

Una formula sintetica della valutazione del reddito sociale è assai complessa e difficile da precisare, perchè si tratta di superare il piano degli elementi monetari e quello degli elementi economici per elevarsi nell'ordine degli elementi umani (inquadrato dai fini etico-politici) che non sono quantitativi e comunque risultano di difficile espressione.

Sarebbe quindi necessario adottare varie semplificazioni, fra cui, per esempio, quella di rappresentare il capitale usato con il lavoro umano impiegato per produrlo e considerare il volume dei bisogni, non più dal punto di vista individuale, ma sociale. E tutto ciò è, almeno per ora, imprecisabile. Tuttavia, allo scopo di facilitare la comprensione di quanto si è ora esposto, appare opportuno dare, — sia pure in modo puramente indicativo, e senza pretendere di riassumere in una formula tutti i complessi fenomeni relativi al reddito sociale, — una espressione del reddito sociale netto, che può essere formulata come segue:

$$B - L = R_s$$

ove il reddito nazionale netto  $R_s$  è uguale al volume dei bisogni  $B$  (individuali e collettivi, riconosciuti nei limiti dei fini

etico-politici) che vengono o verranno soddisfatti con i beni e servizi prodotti col lavoro impiegato  $L$  in un determinato tempo. Ossia il reddito sociale netto è dato dal volume degli elementi economico-sociali negativi (bisogni) che si sono soddisfatti o che si potranno soddisfare in più degli elementi economico-sociali positivi (espressi in lavoro) impiegati nella produzione del reddito, durante il periodo fissato.

Si sono delineate così tre diverse forme di determinazione del reddito. Si può concludere dicendo che alla valutazione monetaria del risultato delle forze della produzione corrisponde una forma di reddito denominato *monetario*. Quando invece tale valutazione viene compiuta dall'individuo, in relazione alla consistenza oggettiva dei beni, sorge la figura del *reddito economico*. Nella fase di potenziamento e di equilibrio della collettività rivolta ai fini generali, emerge una particolare forma di reddito, valutata dallo Stato, che si può chiamare *sociale*. Così al triplice ordine dei soggetti delle valutazioni economiche, di cui si è già parlato — impresa, individuo, Stato — corrisponde, in sede di valutazione dei beni e servizi prodotti, la triplice configurazione di reddito monetario, economico e sociale.

4. — Economisti e aziendalisti hanno approfondito l'esame della prima forma del reddito; cioè di quella puramente monetaria. Infatti il reddito è stato visto generalmente come *potere d'acquisto*, che si determina attraverso la produzione, o meglio attraverso l'attività economica, delle aziende e degli individui, volta alla produzione e alla distribuzione. È solo sotto questo aspetto che la teoria del reddito rientra nella concezione dell'equilibrio. È il reddito monetario, ossia il potere d'acquisto originato dal processo produttivo che determina la possibilità di fissare la domanda su un dato prezzo. Infatti si è detto che la domanda è determinata dal potere d'acquisto a disposizione dei consumatori. Ma questi consumatori sono le persone intervenute o che intervengono nella produzione e che hanno dei bisogni da soddisfare, e quindi dei beni da acquistare. Per essi il potere d'acquisto è originato dal reddito mo-

netario ottenuto attraverso la produzione: salario, interesse, profitto, rendita e imposta. E come parteciparono già al costo di produzione e quindi alla formazione dell'offerta dei beni, partecipano poi alla domanda con quella parte di reddito ch'essi erogano in beni di consumo.

Si è visto infatti che il reddito si divide in due parti: una che viene erogata immediatamente per l'acquisto di beni di consumo, e quindi per la soddisfazione di bisogni individuali; e sarà appunto quella che determina la domanda e che contribuisce a fissare il prezzo. La seconda parte viene invece risparmiata, sia direttamente sotto specie monetaria, sia attraverso l'investimento, di qualsiasi genere esso sia. Questa costituisce il capitale, inteso in senso tecnico, che influisce sull'equilibrio del mercato dei fattori produttivi, così come il reddito erogato influisce sull'equilibrio del mercato dei beni di consumo. In altre parole, una parte del reddito monetario (reddito erogato) contribuisce a determinare la domanda, o meglio a far sì che la domanda di beni agisca sul mercato, il che è possibile soltanto quando ai bisogni corrisponde una massa di potere d'acquisto (si è visto che la domanda cui non corrisponde potere d'acquisto non ha rilevanza sul mercato); indirettamente quindi, attraverso una parte del reddito, si fissa il prezzo nello scambio. E un'altra parte, quella che viene risparmiata, si accumula e si trasforma in risparmio, che in parte verrà tesoreggiato, ma nella porzione più vasta viene a sua volta investito o come capitale fisso o come capitale circolante: essa costituisce cioè il capitale, che abbiamo detto essere uno degli elementi della produzione e ne determina l'offerta, contribuendo a fissarne il prezzo, l'interesse, in un dato punto. D'altronde l'interesse incide nel costo di produzione dei beni e quindi sull'offerta dei beni stessi: attraverso questa seconda parte del reddito si agisce sulla formazione dell'offerta, e sulla determinazione del costo.

Siccome, in regime di scambio, attraverso i costi e i prezzi si fissa il reddito, si ha che la stessa ripartizione del reddito influisce sulla formazione del reddito futuro. Si ha quindi un

ciclo del reddito, che si può dire completamente chiuso, e le componenti del reddito stesso raggiungono la posizione che la teoria liberale ritiene di equilibrio. Il reddito viene così a costituire l'elemento che mette in rapporto costante l'equilibrio della produzione con quello dello scambio. È in esso che i due equilibri parziali interferiscono e attraverso esso è possibile raggiungere l'equilibrio generale.

Di qui l'importanza della teoria del reddito nel sistema dell'equilibrio.

5. — Prima di considerare la composizione volontaristica delle forze di formazione e distribuzione del reddito, converrà accennare alle deviazioni e perturbazioni che si manifestano nell'autoregolamento delle componenti del reddito monetario stesso; meccanicismo questo che sopravvive tuttora nei sistemi economici basati sui liberi valori di scambio. È ovvio che, a tal fine, non necessita ripetere la già fatta esposizione del processo di trasformazione di gran parte del reddito economico in reddito monetario, nè di quello dell'automatica ripartizione del reddito monetario in: salari, interessi, profitti, rendite, imposte, e contributi sociali vari. Basti per ora richiamare alcuni criteri fondamentali della formazione e distribuzione del potere d'acquisto.

Riferendoci alla dimostrazione fatta che in una economia individualistica liberale le attività produttive e distributive vengono compiute secondo il meccanismo della domanda e dell'offerta di lavoro, di beni e di servizi, subordinate all'andamento del rapporto fra relativi costi e prezzi, rileviamo ancora una volta che l'andamento fra costi e prezzi non è dato da rapporti semplici tra fattori reali dell'economia, domandati ed offerti, ma esso è vincolato al sistema di formazione del potere d'acquisto del mercato. E tale sistema non si basa nè si adegua direttamente ai fattori reali: lavoro, bisogni, beni e servizi; ma si basa su di una tecnica monetario-creditizia che ha come fondamento una sola merce: l'oro. Infatti, in una economia indi-

vidualistica basata sui valori di scambio il potere d'acquisto monetario trova i suoi termini nei rapporti :

a) fra base aurea (o bimetallica : oro e argento) e la circolazione ;

b) fra volume e velocità della circolazione e volume del credito ;

c) fra risparmio monetario e risparmio economico ;

d) fra l'ammontare dei mezzi di pagamento e il volume dei beni e dei servizi valutati monetariamente ;

e) fra le direzioni e i limiti delle correnti del potere d'acquisto e le direzioni e i limiti della dinamica della produzione e quelli dei bisogni.

Rapporti la cui *irrazionalità* è dovuta al fatto che la dinamica degli elementi finanziari risulta così legata tecnicamente alle oscillazioni della riserva aurea, anzichè adeguarsi alla dinamica degli elementi economici positivi e negativi. E perciò si determinano divergenze tra le curve di formazione e ripartizione del reddito monetario e le curve di formazione e ripartizione del reddito economico.

È infatti dogma dell'economia individualistica liberale che la circolazione monetaria debba essere proporzionata alla riserva aurea, che il volume e la ripartizione del credito vengano regolati in relazione alla circolazione e alle condizioni del mercato del risparmio, anzichè essere proporzionati alle necessità della produzione e della distribuzione dei beni, relative ai bisogni umani. Secondo tali norme, su di una ristretta base aurea si erige un castello di carta-moneta, e sul castello di carta-moneta si costruisce un castello di titoli di credito ; e sul castello di carta-creditizia si pongono le fondamenta del colossale sistema di rapporti economici. Ne risulta una piramide rovesciata : una enorme piramide cartacea poggiante su di un minuscolo vertice metallico.

Basta una piccola riduzione occasionale della base aurea per smantellare parte del castello di carta-moneta, e far crollare quindi il castello di carta-creditizia. E quindi una specie di terremoto colpisce tutto il mercato : si rompono i rapporti fra

l'attivo e il passivo aziendale; si alterano i rapporti interaziendali, si turba l'attività economica tutta, con danni e pericoli di gran lunga maggiori di quelli che la Banca Centrale, o, — diremo per essere più precisi, — la sua circolazione monetaria subisce direttamente per la materiale riduzione della riserva aurea. Turbamenti questi che, in numerosi casi ben noti, fecero crollare le strutture monetarie e creditizie di intere nazioni e causarono il caos nella vita economica.

E tutto ciò perchè l'elemento finanziario viene strettamente adeguato a elementi extra-economici fluttuanti (spesso collegati a condizioni e manovre internazionali incontrollabili), assai più che alle funzioni economiche aziendali, che potrebbero essere considerate e potenziate organicamente in rapporto ai bisogni del mercato. Così la tecnica dei detti elementi finanziari isola l'attività economica dal complesso dei bisogni sociali, e i suoi termini inelastici (perchè adeguati più o meno direttamente a una quantità di metallo) finiscono per disciplinare e limitare arbitrariamente la dinamica economica (1) e turbare il rapporto tra la dinamica del reddito e quella dei bisogni umani.

Nella dinamica economico-finanziaria liberale, gli errori tecnici monetari e creditizi sono conseguenziali: causano sfasamenti fra il risparmio monetario e quello economico, inflazioni e deflazioni creditizie in rapporto alle reali attività produttive e agli scambi, e quindi squilibri fra valori monetari e valori economici, deviazioni e devalorizzazioni di capitale materiale ed umano, e così via.

Si noti, infatti, che basando il potere d'acquisto monetario, ossia le forze finanziarie, sull'oro non sempre si determina una

---

(1) Cfr. il nostro articolo *Economia e finanza nell'attuale depressione*, in *La Finanza d'Italia* del 9 luglio 1930-VIII. Il SCHUMPETER, nella *Teoria dello sviluppo economico* (Nuova Collana di Economisti, U.T.E.T., 1932, pag. 62), notava poi che il « rapporto fra reddito reale e reddito in moneta determina anche le mutazioni del valore della moneta ». La moneta ha funzioni per cui la sua consistenza deve essere adattata alla congiuntura economica, in modo da contribuire all'adeguamento del reddito in moneta al reddito reale, e a mantenere l'equilibrio fra l'attivo e il passivo aziendale, fra il risparmio economico e il risparmio monetario nazionale.



corrispondenza tra il bene prodotto e l'elemento finanziario; nè si manifesta la corrispondenza tra fattori economici di nuova formazione — per esempio, l'aumento della disponibilità di lavoro — e gli elementi finanziari; benchè i fattori della produzione non possano entrare nel ciclo produttivo senza un corrispondente potere d'acquisto.

Mentre il fattore produttivo lavoro aumenta con ritmo proprio, che caratterizza la dinamica demografica, e le materie prime disponibili aumentano sia con una espansione dei limiti del mercato (conquista di colonie) sia con nuovi processi produttivi, ecc., gli elementi finanziari basati sul sistema monetario aureo non possono adeguarsi all'espansione se non aumenta la riserva. E la riserva aurea non tende ad aumentare con l'aumento della popolazione e con l'espansione politica o tecnica del mercato. Anzi è frequente il caso in cui, con l'aumento dei bisogni privati e pubblici, essa diminuisca, perchè detti bisogni possono determinare un aumento delle importazioni, un deficit della bilancia dei pagamenti, e quindi una perdita di oro. Sicchè, nel momento di maggiore possibilità di espansione della produzione, per una crescente disponibilità di lavoro e di materie prime, questa viene ridotta per la contrazione degli elementi del mercato finanziario (moneta e credito) relativa alla riduzione della riserva aurea.

Anche un nuovo impulso della produzione può avere gli stessi effetti, quando esso viene accompagnato da una perdita di oro (per l'acquisto di materie prime). E quindi, mentre la produzione aumenta, diminuisce, in corrispondenza alla riserva aurea, la circolazione monetaria e il volume del credito (1). Si ha così, anzitutto, uno sfasamento fra elementi economici ed elementi finanziari, fra curva del reddito economico e curva del reddito monetario, che determina una contrazione dei prezzi, e poi una contrazione della produzione, e quindi una riduzione

---

(1) Si sa che, secondo le regole del sistema, ad ogni riduzione della riserva aurea, la Banca di emissione rialza il saggio ufficiale di sconto, contrae il ri-sconto di cambiali, ecc.

d'impiego di lavoro e di capitale, benchè il potenziale produttivo sia alto e corrispondente alla dinamica della popolazione e dei bisogni. Si nota, cioè, che nel sistema economico meccanicistico il reddito monetario non si adegua al reddito economico; ma il reddito economico viene adeguato al reddito monetario, il quale viene adeguato a sua volta alla riserva aurea, sempre instabile. E ciò si attua nonostante l'accennato superamento delle funzioni monetarie dell'oro.

È perciò un errore il ritenere che si realizzi con l'autoregolamento del mercato economico e finanziario l'equilibrio dei termini reali (bisogni e beni). Saranno più o meno valorizzati, nel processo produttivo e distributivo capitalistico, solo quei fattori che si trovano nella zona delimitata dal potere finanziario espresso nella domanda e nell'offerta, sia che si tratti di beni, di capitali, di terre o di lavoro. Ma c'è tutto il residuo, che cade fuori dalla zona accennata, che non ottiene alcun avvaloramento: il lavoro disoccupato, le materie prime non utilizzate, ecc. solo perchè gli elementi finanziari dominano il gioco della domanda e dell'offerta.

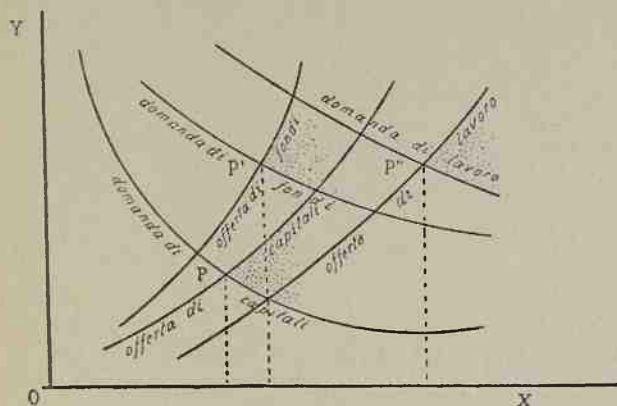
In virtù di questa formazione e distribuzione del reddito, — dominata dal meccanicismo dei valori finanziari oscillanti sulla base dell'oro, anzichè adeguarsi ai fattori costituenti la potenza produttiva nazionale (1), — si verifica che, con la inutilizzazione di alcuni fattori, si riduce la loro potenza, mentre il loro costo di mantenimento (lavoro) o di manutenzione (degli impianti produttivi non più operanti) permane. E ciò a scapito della formazione del reddito.

Il grafico seguente chiarisce come il mercato dei capitali, delle terre e del lavoro delimitato da OX e OY conosca la soddisfazione e l'utilizzazione nei settori situati alla sinistra dei prezzi P, P' e P'', ma non realizza il pieno avvaloramento delle quan-

---

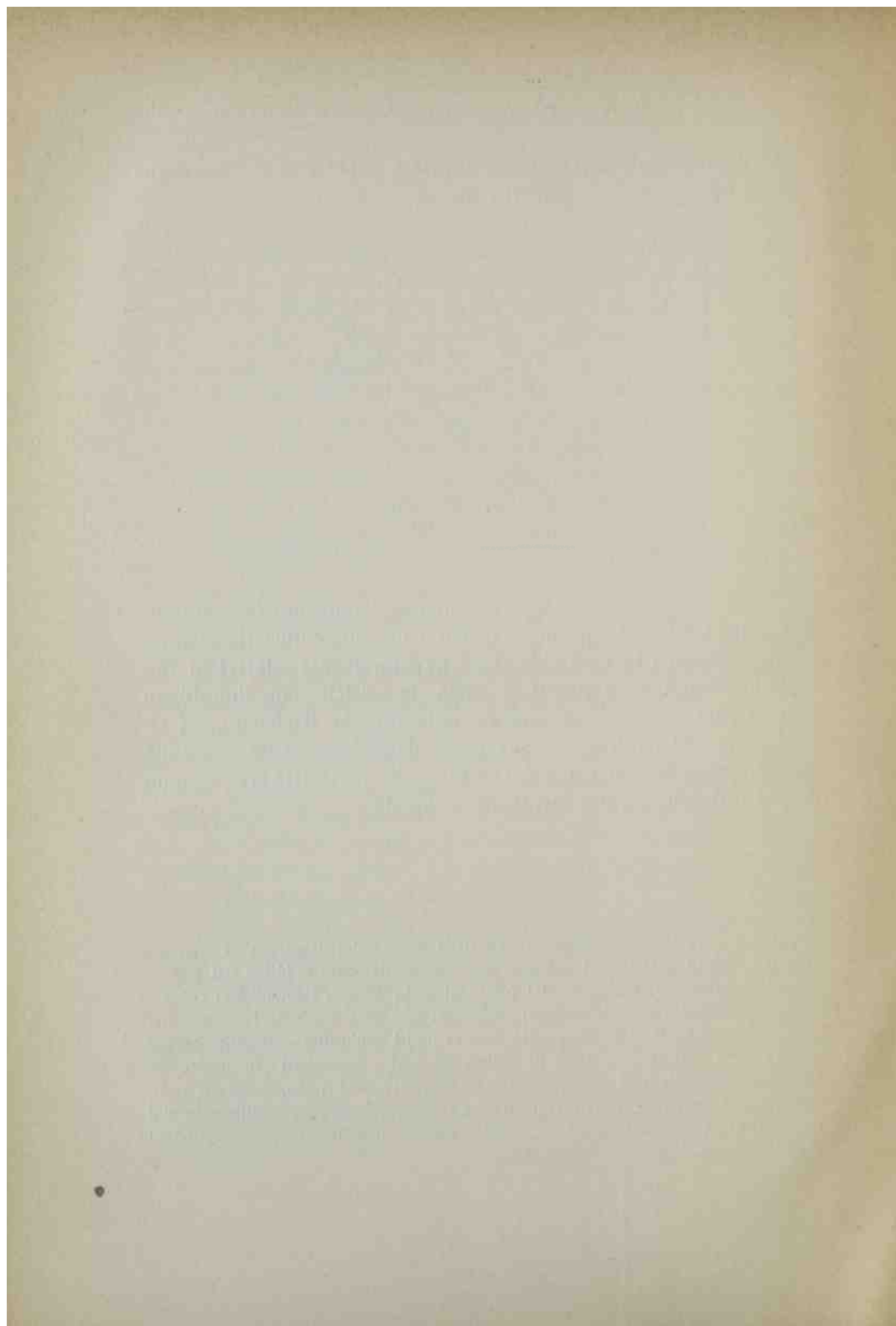
(1) Cfr. la nostra monografia: *Orientamenti nuovi nella politica monetaria e creditizia*, cit., in cui fin dal 1931 abbiamo dimostrato l'assurdità di mantenere il sistema economico-finanziario basato sulle semplici valutazioni monetarie dominate dalla riserva aurea.

tità di fondi, di lavoro e di capitali situati alla destra dei punti di equilibrio indicati (1).



E queste critiche, appena accennate, si possono fare, trascurando un altro fattore, che la distribuzione meccanicistica<sup>1</sup> ignora completamente: la gerarchia degli avvaloramenti relativi ai fini sociali. Sotto questo punto di vista le critiche non finirebbero troppo presto. Perciò si procede notando che il sistema di ripartizione del reddito, — governato dalla legge della domanda e dell'offerta del lavoro, del capitale, dei prodotti, ecc. — non è costituito su di una struttura razionale.

(1) Si potrebbe forse obiettare ch'è nella natura del progresso economico l'eliminazione di quei fattori che non sono monetariamente redditizi nel mercato. Ma, valutando il fenomeno dal punto di vista sociale, rispondiamo che sarebbe bene che dal mercato venissero eliminati solo quei produttori che non riescono a diminuire il costo economico fino ai limiti dell'utilità economico-sociale e non tutti i fattori produttivi di utilità economica mancanti di contropartita monetaria. Nella prassi economica corporativa, del resto, vengono considerati anche quei produttori marginali che la concorrenza poteva eliminare dal mercato, ma l'intervento statale difende, affinché tutte le energie cooperino al maggiore potenziamento della Nazione.



## CAPITOLO QUINTO

### L'EQUILIBRIO ECONOMICO GENERALE DI LIBERA CONCORRENZA

---

#### § 1. — *Il prezzo e l'equilibrio generale.*

1. — Perchè sia possibile passare dagli studiati equilibri particolari a un equilibrio economico generale in regime di libera concorrenza, occorre che si tengano presenti gli accennati presupposti, i quali definiscono la situazione di libera concorrenza perfetta. È soltanto in questa posizione teorica che le anomalie da noi studiate (e particolarmente quelle rappresentate dai profitti) vengono escluse dalla teoria e — senza questi ed altri ostacoli — si delinea un equilibrio teorico tra produzione e consumo retto esclusivamente dalla legge della domanda e dell'offerta. Ma occorre in primo luogo che il prezzo non possa scendere oltre i costi unitari di produzione. In secondo luogo è necessario che tali costi siano uguali, o per lo meno possano divenire uguali, attraverso il gioco della domanda e dell'offerta, per tutte le imprese, il che sarà possibile soltanto quando le condizioni favorevoli di una impresa (quelle che determinano la rendita o il profitto) si considerino riproducibili per tutte le altre. Infine, bisogna ammettere che non esista la possibilità di una intesa o di una coordinazione qualsiasi fra i produttori o fra i consumatori, e neppure una azione economica statale. Soltanto quando questi presupposti si verificassero ci si troverebbe in una situazione che permetterebbe di raggiungere

la suesposta forma di equilibrio, in cui sarebbero soppresse tutte le anomalie che abbiamo visto coesistere generalmente con essa.

Questa situazione è stata brillantemente riassunta in una pagina dell'Amoroso, che qui riportiamo: « Siffatta situazione si produce in generale *per tutte le imprese*, quando le condizioni più favorevoli in cui opera quella che è prima nella gerarchia, sono *indefinitamente riproducibili*, sicchè la produzione totale è divisa fra un certo numero di imprese concorrenti, che lavorano tutte cogli *stessi* costi e limitano tutte le produzioni al punto del minimo costo.

« L'eventuale aumento della produzione totale non porta, in questo caso, aumento di prezzo, nè aumento della produzione da parte delle singole imprese, ma si riflette solo nell'aumento del numero delle imprese concorrenti.

« Le due condizioni caratteristiche di questa configurazione sono dunque:

« a) produzione polverizzata, nel senso che nessun produttore produca tanto da poter influire direttamente sul prezzo;

« b) indefinita riproducibilità delle condizioni più favorevoli, per cui tutti i produttori hanno gli stessi costi » (1).

Questa situazione teorica, astratta, che con lo sviluppo della grande e grandissima industria si allontana sempre più dalla realtà, è necessaria per ammettere una realizzazione completa della teoria dell'equilibrio basata unicamente sulla legge della domanda e dell'offerta.

Se le varie produzioni non avvenissero agli stessi costi, si avrebbero quei fenomeni di profitti più o meno duraturi e soprattutto di rendite che non possono rientrare, come già si è detto, nella teoria dell'equilibrio se non come espressione di anomalie.

A queste condizioni se ne può aggiungere un'altra, che è data dall'unicità del prezzo. Abbiamo ammesso più volte esplicitamente che il prezzo in regime di libera concorrenza è unico, cioè che sul mercato si forma, e si può formare, un solo prezzo.

---

(1) Cfr. AMOROSO, *Principii di economica*, op. cit., pag. 156.



Tuttavia non abbiamo mai approfondito questo concetto. Dal punto di vista esclusivamente teorico, esso appare come una logica conseguenza della legge della domanda e dell'offerta, soprattutto quando si tenga conto dell'ipotetica simultaneità che si ammette nel formarsi del prezzo sul mercato. Dato che il prezzo si forma in uno stesso istante su tutto il mercato e che si considera il mercato come non avesse dimensioni, appare evidente la determinazione di un prezzo unico per un dato bene o servizio su tutto il mercato in un dato istante. Se ci fossero due prezzi l'uno più alto dell'altro, la domanda si riverserebbe tutta verso la produzione fornitrice del bene ad un prezzo più basso e quindi questo sarebbe costretto a salire; mentre dove il prezzo è più alto, divenendo l'offerta superiore alla domanda che si ritira, si produrrebbe un inevitabile ribasso. Ciò si svilupperebbe fino ad avere sul mercato un prezzo unico.

Questa è la teoria. In realtà, questa formazione di un prezzo unico è ostacolata da vari elementi: in primo luogo dal fatto che il mercato ha un'estensione, più o meno grande che sia, e quindi occorre un certo tempo per la formazione del prezzo unico, tempo in cui si può determinare, in due località diverse, un prezzo diverso. Lo stesso si dica di tutte le barriere alla perfetta fluidità del mercato, di tutti gli attriti che la teoria dell'equilibrio trascura. In taluni casi, anche a prescindere da questi attriti, si può avere la vendita di una determinata merce a prezzi diversi, a seconda delle diverse categorie di consumatori, a seconda dell'intensità della domanda dei consumatori, o del potere di acquisto che è a disposizione della domanda stessa o di altre circostanze. Per esempio, un medico può far pagare lo stesso consulto, o la stessa visita, a prezzi diversi a seconda del cliente, senza che questa diversità possa essere in alcun modo superata. Ciò è ammesso, oltre che per i servizi, anche per qualche merce; ma limitatamente ad altre condizioni.

La teoria della vendita a prezzi multipli è importante, come vedremo, nello schema del regime di monopolio; ma essa po-

trebbe essere delineata anche in quello di libera concorrenza. Ma, per non alterare la configurazione dell'equilibrio, si dovrebbe ricorrere ad artifici che consentano di superare ogni ostacolo. In alcuni casi, se i prezzi fossero diversi soltanto a seconda delle categorie di consumatori, sarebbe possibile considerare tante domande diverse quante sono le categorie distinte dei consumatori, come se si trattasse di merci diverse. Quindi si ritornerebbe, per questa via traversa, ad ammettere l'unicità del prezzo sul mercato. Nel caso invece che la diversità del prezzo non dipendesse da una «categoria» di consumatori, ossia da determinate caratteristiche della domanda, ma variesse da consumatore a consumatore, un equilibrio generale nascente dalla domanda e dall'offerta sarebbe inammissibile.

Perciò si deve postulare, per quanto ciò possa essere lontano dall'effettiva realtà economica, che sul mercato si abbia *sempre* un prezzo unico, uguale per tutti i consumatori, per ogni merce. Solo con questi presupposti, che discendono da quelli generali di cui si è già parlato, ma che hanno delle caratteristiche proprie, è possibile formulare una teoria dell'equilibrio fra domanda ed offerta di mercato, cioè una teoria dell'equilibrio economico generale sulla base degli elementi finora accennati.

2. — Esaminiamo dapprima il formarsi dell'equilibrio generale per un singolo bene, considerato a sè, indipendentemente dagli altri; da cui sarà possibile giungere, con una «ulteriore approssimazione», ad una concezione completa dell'equilibrio su tutto il mercato. Nella teoria, ogni bene, in quanto compare sul mercato ed è oggetto dello scambio, ha un equilibrio a sè, che è già equilibrio generale in quanto risulta dagli equilibri parziali della produzione e dello scambio del bene stesso, ma che costituisce un equilibrio particolare rispetto al più vasto equilibrio complessivo del mercato, che è equilibrio di tutti i beni.

Secondo la teoria, l'equilibrio si attua sempre attraverso lo scambio, e solo attraverso esso, sia che si tratti di beni destinati

al consumo (equilibrio dello scambio propriamente detto), sia che si tratti della produzione (equilibrio di scambio dei fattori produttivi). E nello scambio l'equilibrio è dato dall'incontro tra la domanda e l'offerta in un punto e secondo le leggi già lungamente esaminate. Si è visto come per ogni merce (e, secondo la teoria classica, ogni elemento raro e scambiabile può ridursi a merce) si abbia un equilibrio unico, l'equilibrio di scambio sul mercato, che si esprime nel prezzo di equilibrio.

Il prezzo è perciò l'elemento centrale, determinante e determinato nello stesso tempo, dell'equilibrio generale di ogni bene. L'equilibrio della produzione giunge infatti a determinare direttamente l'offerta e indirettamente, attraverso il reddito monetario, la domanda: il reddito prodotto come beni è offerta e come potere d'acquisto è domanda. D'altra parte, domanda e offerta, nel loro reciproco gioco, determinano il prezzo. E, a sua volta, il prezzo influisce sulla produzione: i prezzi dei fattori produttivi determinano il costo. I termini di scambio agiscono così continuamente l'uno sull'altro, con un gioco alterno. E al centro di questa azione e reazione sta il prezzo, determinante e determinato, causa ed effetto nello stesso tempo. Nel prezzo d'equilibrio domanda ed offerta, produzione e consumo, giungono ad equilibrarsi.

L'equilibrio qui studiato è puramente un equilibrio di scambio, che avviene sul mercato, nonostante che, accanto allo *equilibrio tra domanda ed offerta* sul mercato si possa rilevare l'esistenza di un *equilibrio individuale* fra bisogni e beni, e di un *equilibrio aziendale*, dato dalla razionalità della combinazione produttiva adottata, in rapporto all'*equilibrio nazionale* tra fabbisogno e produzione del mercato. Queste concezioni non sono negate dalla teoria, la quale ammette pure che esistano, o meglio che possano esistere, queste forme di equilibrio, ma non le considera se non in funzione dell'equilibrio generale del mercato, basato sui valori di scambio, e soltanto in quanto esse confluiscono in quello.

Perciò, nel caso dell'equilibrio individuale, si ammette che

esiste nell'individuo un equilibrio, che è dato dalle sue scelte delimitate dal suo potere d'acquisto, che si esprime con la ben nota legge dell'uguaglianza delle utilità marginali ponderate: cioè nell'ambito dell'individuo l'equilibrio è raggiunto quando i bisogni vengono soddisfatti in proporzione al potere d'acquisto in modo che, in rapporto al prezzo, le ultime quantità di beni usati diano un soddisfacimento uguale (1).

Però, lasciando da parte l'esame della base psicologica, che si manifesta nella decrescenza di utilità delle quantità di un bene successivamente consumate, è qui interessante osservare che l'equilibrio individuale non si determina, secondo tale concezione, nella relazione diretta fra bisogni e beni, ma è definito dal potere d'acquisto determinante i limiti di possibile soddisfacimento dei bisogni in relazione al prezzo dei beni. Attraverso gli elementi finanziari anche l'equilibrio del consumo individuale si riconduce all'equilibrio dello scambio sul mercato.

L'equilibrio cioè si considera raggiunto non quando i bisogni vengono soddisfatti dai beni in possesso dell'individuo, o quando l'individuo spende la sua attività produttiva, il suo lavoro, per ottenere quei beni che soddisfano ai bisogni collocati in un certo ordine gerarchico; ma soltanto quando si sia raggiunto quello che viene chiamato il *pareggio del bilancio* individuale. Quando si parla di bilancio è superfluo dichiarare che non sono gli elementi d'uso, gli elementi economici reali in rapporto ai bisogni, che compaiono, ma soltanto gli elementi finanziari, il potere d'acquisto in relazione al prezzo. E il pareggio del bilancio, come espressione dell'equilibrio individuale, si ricollega direttamente al mercato e allo scambio. Esso si ottiene compiendo le proprie scelte in modo da assicurare con l'ultima unità di reddito impiegata per i diversi acquisti la stessa utilità. Ma questa uguaglianza di utilità, come si è già detto a proposito dell'uguaglianza delle ofelimità elementari ponderate, di cui questa è un'altra applicazione, non è proporzionale ai bisogni, cioè all'elemento umano individuale, bensì ai prezzi

(1) Cfr. Menger, *Principi fondamentali di economia*, op. cit.

dei beni, cioè allo scambio, cioè ancora alla formazione di un equilibrio di puro scambio: il cosiddetto equilibrio generale di mercato.

Così pure l'equilibrio aziendale della produzione non è determinato dalla maggiore o minore razionalità della combinazione tra i vari fattori produttivi, attuata dall'imprenditore, in rapporto al potenziale di lavoro e di materie prime e al fabbisogno del mercato, ma dal prezzo dei fattori della produzione (prezzo fissato sul mercato del lavoro o del capitale) e quindi dal costo di produzione in relazione al prezzo di mercato del bene prodotto.

Anche qui si ammette l'esistenza di un equilibrio produttivo aziendale; ma i suoi termini, che sono da un lato la produzione di beni e dall'altro il consumo di altri beni e di lavoro che tale produzione richiede, non compaiono se non come termini monetari, prezzi e costi, quali vengono determinati dal mercato, e che costituiscono la base del bilancio aziendale. L'equilibrio aziendale si raggiunge quando prezzo e costo monetario coincidono, cioè quando si annulla il profitto. È lo equilibrio fra le entrate e le uscite dell'azienda marginale, comunque risultino le quantità e le qualità del prodotto. E tale equilibrio è allo stesso tempo determinato dall'equilibrio del mercato, che fissa un certo prezzo, e contribuisce a determinarlo, perchè partecipa all'offerta.

Non si ha traccia di un equilibrio superiore a quello di scambio delle varie merci, a quello di consumo degli individui, a quello di produzione delle aziende: cioè dell'equilibrio economico-sociale espresso e realizzato dall'organizzazione statale. L'intervento dello Stato tendente a regolare il libero gioco delle forze economiche è ritenuto una violazione delle leggi economiche e quindi extraeconomico. Sicchè la valutazione di scambio non si coordina ad una valutazione sociale dei beni economici e dei bisogni, e quindi ad una espressione di valori sociali. L'equilibrio generale del bene non è altro che l'equilibrio di scambio, espresso nel prezzo e realizzato nel mercato libero.



3. — I prezzi, ora considerati nella formazione dell'equilibrio, risultano determinati e determinanti degli elementi economico-finanziari e della loro combinazione. Infatti, il prezzo è costituito dalla domanda e dall'offerta degli elementi economici e sul suo andamento influiscono le variazioni delle relative componenti. Esso tende ad aumentare quando si sviluppa l'utilità di un determinato bene o la quantità di potere d'acquisto a disposizione della sua domanda; oppure quando aumenta il prezzo degli elementi produttivi o il loro impiego per raggiungere uno stesso risultato, cioè quando aumenta il costo. Tende a diminuire invece nei casi inversi, con il contrarsi dell'utilità, o del potere d'acquisto a disposizione della sua domanda, e quindi del consumo di un bene o con l'aumentare della sua produzione, oppure con il diminuire dell'impiego o del prezzo dei fattori produttivi lavoro e capitale, ecc.

D'altra parte si ha che, in generale, le combinazioni di produzione e consumo — ossia l'impiego del lavoro, del capitale, delle forze delle imprese per la formazione dei beni e il loro uso — si modificano col crescere e col diminuire dei prezzi. Così a un prezzo maggiore corrisponde un minore consumo di beni, perchè si restringe la domanda e quindi l'uso dei beni stessi; si modifica pure la produzione, che diminuisce sino ad adeguarsi al nuovo prezzo, e con esso si sposta il consumo, ossia l'impiego di capitale e di lavoro. A un prezzo minore dei fattori di produzione corrisponde — quasi sempre — un contemporaneo aumento della domanda, cioè del consumo dei beni e dell'impiego dei fattori produttivi da parte della impresa; quando invece diminuisce il prezzo del prodotto si ha generalmente una riduzione dell'offerta, dell'impiego degli elementi produttivi, ecc.

Tutti questi rilievi confermano che esiste una stretta e reciproca correlazione tra il prezzo e gli elementi economici che intervengono, in un modo o nell'altro, nell'equilibrio: elementi di fronte ai quali il prezzo appare da essi determinato e di essi determinatore. Di questa correlazione parleremo più a lungo nel paragrafo prossimo, trattando dell'equilibrio tra la



produzione e il consumo, che avviene appunto attraverso il prezzo e che in esso trova la sua espressione. Ora si possono fare altre osservazioni.

4. — Il prezzo risulta da una quantità di elementi finanziari, che esprimono un determinato rapporto economico. Perciò il prezzo può avere un duplice aspetto, a seconda che lo si consideri, nei suoi termini monetari, dominati da tutte le leggi cui sono soggetti gli elementi finanziari e particolarmente dalla struttura del sistema monetario, e in questo caso esso si manifesta suscettibile delle modificazioni relative alle variazioni del mercato monetario e creditizio. Oppure lo si può considerare come l'espressione di elementi economici, l'indice del loro rapporto di scambio.

Nella teoria classica si parte dalla considerazione del prezzo in questo secondo significato. Escludendo quindi la possibilità che il prezzo vari per un variare della moneta con la quale esso si esprime (cioè considerando immutabili tutte le condizioni relative al mercato finanziario, alla politica finanziaria, al volume e alla velocità della circolazione monetaria, al suo rapporto con la riserva aurea e così via, che in realtà agiscono continuamente nella modificazione del prezzo e dei rapporti tra gli elementi economici posti sul mercato), lo si considera come un indice monetario di un rapporto di elementi economici, indicando precisamente il punto d'incontro tra la curva della domanda e quella dell'offerta in cui avviene lo scambio.

Di fatto, però, si finisce per far valere l'espressione monetaria più dell'elemento economico che essa rappresenta (anche perchè, data la concezione scambista basata su elementi finanziari dell'equilibrio, un elemento economico che non abbia espressione monetaria non compare sul mercato), e quindi si considera il prezzo come un termine economico vero e proprio, anzi come l'effettiva espressione dell'equilibrio economico, allo stesso modo che si finisce col far coincidere il costo economico con il costo monetario. Perciò il prezzo, non più considerato

come semplice indice di un fenomeno da inquadrare nella più ampia realtà economica, ma come la più razionale determinazione della realtà economica, agisce sugli elementi che intervengono nell'equilibrio e sulla esclusione dal mondo economico degli elementi che in esso non vengono compresi.

5. — Abbiamo rilevato che per seguire lo schema non si studia ciò che avviene nell'equilibrio economico per le variazioni della moneta e di tutti gli altri elementi finanziari. Cioè si trascura di considerare il prezzo nella sua essenza di rapporto di quantità di elementi finanziari, e perciò soggetto alle leggi della dinamica degli elementi della finanza pubblica e privata (1), e in particolar modo dipendente dal mercato del sistema monetario e creditizio. Ma non si nega che il mercato finanziario assume la già esposta funzione di *determinatore* dei singoli equilibri parziali, perchè, pur rimanendo invariate le condizioni generali dei singoli mercati dei beni, variano i prezzi dei prodotti col variare della quantità e velocità della circolazione, della quantità del risparmio e del credito, strettamente legate alle oscillazioni della riserva aurea, ed alterabili per altri motivi di carattere esclusivamente finanziario.

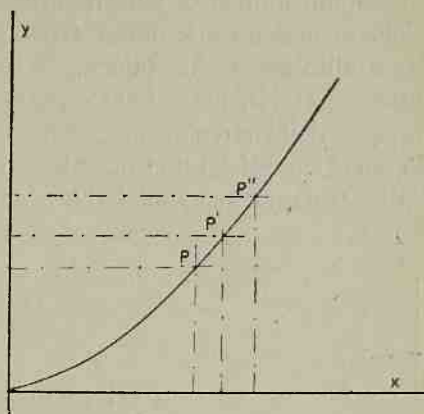
Tracciamo a chiarimento una curva, secondo la formula data altrove, in cui si considerano i prezzi come crescenti. Soltanto che in questo caso lo spostamento del prezzo non dipende da un mutamento della domanda o dell'offerta, ma da una variazione della circolazione monetaria.

Passando da un prezzo  $P$  a un prezzo maggiore  $P'$  oppure nel passaggio inverso, si vengono a modificare implicitamente le condizioni del mercato dei fattori di produzione e dei prodotti. Si ripetono infatti, anche in questi casi, i fenomeni che si sono già descritti. Aumentando il prezzo, anche la produ-

---

(1) Cfr. il nostro articolo: *Prezzo politico corporativo*, in cui abbiamo delineate le caratteristiche del prezzo politico, come risultante della manovra dei mezzi finanziari, che costituiscono il reddito monetario, cit.

zione tende ad aumentare, aumenta quindi l'impiego di lavoro e di capitale, finchè non si ristabiliscano nuovi equilibri. Diminuendo il prezzo, si verificano i fenomeni opposti. D'altra parte la domanda si modifica, e si vengono a delineare delle variazioni nelle curve e nel punto di equilibrio. Si nota quindi che, per ogni prodotto, lo spostamento del prezzo da  $P$  a  $P'$  o a  $P''$  può determinare una diversa configurazione degli elementi produttivi e del consumo, o



e una diversa conformazione generale del mercato. Gli spostamenti del prezzo, anche se determinati da un semplice mutamento della moneta, si ripercuotono sul mercato generale, giungendo a modificarne le dimensioni e la struttura stessa.

Come si atteggi questo spostamento della struttura del mercato in base alle modificazioni del prezzo non è qui da determinare, anche perchè confluiscono in esso troppi elementi che ora non possiamo prendere nella dovuta considerazione. Si può indicare tuttavia una tendenza generale, per cui l'aumento del prezzo di un bene, quando nasca dai motivi accennati, porta, in linea di massima, ad un ampliamento della produzione del bene stesso. Il che tende a produrre anzitutto questi fenomeni nelle componenti del prezzo e della produzione :

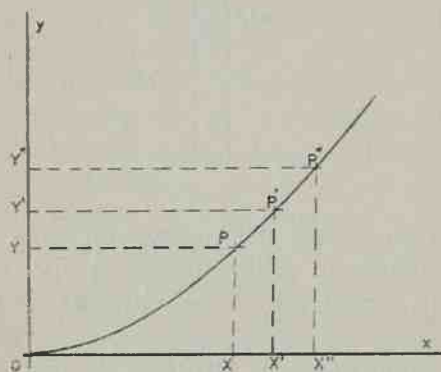
- a) un aumento del volume del lavoro impiegato nella produzione, e spesso dei salari, ossia del compenso del lavoro;
- b) un aumento del volume del capitale valorizzato, e spesso degli interessi, ossia del compenso del capitale;
- c) un aumento dei profitti, ossia del compenso dell'attività dell'imprenditore e spesso della stessa attività delle imprese, e quindi un aumento delle imprese ;

d) un aumento delle imposte e forse delle attività dello Stato;

e) un aumento della quantità di bisogni soddisfatti.

Fenomeni questi che si arrestano quando si ricompongono gli equilibri, e che talora, — determinando l'aumento del prezzo una riduzione delle esportazioni e quindi della riserva aurea e della circolazione, ecc., — tendono ad invertirsi. Tutto ciò porta quindi ad una maggiore o ad una minore valorizzazione degli elementi economici, che determina uno spostamento di

tutto l'equilibrio e una diversa configurazione del mercato, le cui dimensioni vengono modificate continuamente.



Vedremo poi come a queste diverse configurazioni del mercato corrispondano diverse valutazioni, e anche diverse forme di valutazione. Per ora basta osservare che gli accennati spostamenti si ripercuotono

su tutti gli elementi economico-finanziari, spostando il campo delle valorizzazioni. Si nota subito infatti che, per spostare il campo delle valorizzazioni da  $O Y P X$  a  $O Y'' P'' X''$  è necessario spostare il valore di scambio (prezzo) della merce  $a$  da  $P X$  a  $P'' X''$ . Dal fissarsi del prezzo in un punto piuttosto che in un altro dipende, oltre che la determinazione dell'equilibrio in termini di scambio, anche quella dell'equilibrio più strettamente economico, cioè dipende la maggiore o minore valorizzazione degli elementi economici.

Abbiamo la riprova del fenomeno inverso: se attraverso la contrazione degli elementi finanziari (moneta e credito) riduciamo il prezzo della merce  $a$  da  $P''$  a  $P$  noi avremo la restrizione dei relativi valori di scambio da  $O Y'' P'' X''$  ad  $O Y P X$ . E in questo fenomeno inverso resterebbero ridotti:

- a) i salari, cioè il compenso e forse il volume del lavoro ;
- b) gli interessi, cioè il compenso e forse il volume del capitale ;
- c) i profitti, cioè il compenso e forse il volume dell'attività delle imprese, ed escluse dal mercato le imprese marginali ;
- d) le imposte, cioè il compenso e forse l'attività dello Stato.

È ovvio che non sempre vengono variate contemporaneamente tutte le componenti del prezzo, e che talora si può modificare, per breve tempo, una componente del prezzo senza che il volume dei beni venga variato. Resta tuttavia riconfermato che la teoria del prezzo d'equilibrio, finchè esclude da ogni considerazione le leggi del mercato degli elementi finanziari, definisce un prezzo avulso dal suo stesso fondamento.

## § 2. *L'equilibrio fra produzione e consumo.*

1. — Si è accennato sommariamente alle condizioni che dominano la determinazione del prezzo di mercato, ossia che determinano i rapporti dei vari elementi che intervengono nella formazione dell'equilibrio. Ora approfondiremo questo concetto. Si consideri il prezzo come una quantità di elementi monetari corrispondente ad un rapporto di elementi economici, e che, oltre ad esprimere tali elementi, determina la direzione ed il limite della loro formazione e distribuzione. Tutti gli elementi economici che intervengono nell'equilibrio sono considerati nella loro espressione monetaria. Si escludono perciò, oltre che le valutazioni d'uso e sociali, anche gli equilibri ad esse corrispondenti: quello individuale, quello aziendale dei termini economici della produzione e quello sociale. L'indagine si riduce ai termini monetari dello scambio.

Rimanendo nel semplice campo dello scambio, abbiamo tuttavia distinti due mercati, che hanno le stesse caratteristiche, ma che sono assai diversi come formazione economica: il mercato delle merci di consumo e quello dei fattori di produzione. Il fatto di ammettere l'esistenza di due mercati im-



porta l'accennata concezione di due distinti equilibri. Quindi si rende necessario, per attuare l'equilibrio generale, che si raggiunga l'equilibrio nei due mercati in maniera tale da realizzare altresì l'equilibrio di tutto il sistema dei valori di scambio: il collegamento fra i due mercati, di consumo e di produzione, è dato dalla corrispondenza fra produzione-offerta e consumo-domanda. Si può avere, per esempio, che ad un certo momento sia realizzato l'equilibrio tra domanda ed offerta dei fattori della produzione, e cioè sia stabilito un determinato prezzo per il lavoro e un determinato prezzo per l'uso del capitale, che costituiscono i prezzi d'equilibrio dei due mercati particolari.

Ciò significa che ne risulta determinato un particolare costo di produzione ed anche, dato che l'equilibrio del mercato dei fattori produttivi significa l'impiego nella produzione di una data quantità di lavoro e di uso di capitale, una particolare quantità di produzione. Si determina così il volume dell'offerta sul mercato e il prezzo minimo cui può essere ceduta la merce, cioè si effettua la curva dell'offerta. Essa contribuirà a determinare, nel punto d'incontro con la curva della domanda dello stesso bene, il prezzo d'equilibrio.

Si può giungere alla formazione dell'equilibrio generale anche partendo dall'equilibrio sul mercato di consumo del prodotto: perchè su tutto lo sviluppo dell'equilibrio influisce il potere d'acquisto corrispondente al bene, che domina la formazione del prezzo di consumo.

D'altra parte si è detto che lo spostamento dell'equilibrio, cioè del prezzo, di una merce imporrà lo spostamento di tutte le curve della domanda e dell'offerta, cioè di tutti gli altri equilibri particolari del mercato. E parimenti lo spostamento o le disuguaglianze di remunerazione dei vari tipi di lavoro o anche di lavoro dello stesso tipo impiegato in settori produttivi diversi, produce uno spostamento dell'offerta di lavoro, più o meno rapido, che si ripercuote su tutto l'equilibrio economico. Lo stesso può dirsi della diversa remunerazione dei vari impieghi del capitale o dello spostamento dei rapporti di equilibrio esistenti tra le varie forme di interesse.



Si viene quindi a precisare un equilibrio economico generale, basato sul solo principio dello scambio, ma composto di una quantità estesissima di equilibri particolari interdipendenti, che agiscono l'uno sull'altro, in modo tale che l'equilibrio così formulato viene, in pratica, ad evolversi nel tempo, e a determinare una continua serie di oscillazioni, spesso disordinate, tendenti a realizzare meccanicisticamente l'equilibrio generale, composto dagli equilibri particolari evolventisi.

2. — In tutte queste azioni e reazioni, nell'insieme di queste variazioni continue, è possibile tuttavia rilevare un meccanismo che — con tutte le note epurazioni e semplificazioni delle realtà economica — risponda alle ipotesi dell'economia individualistica liberale. In base a questo, si può delineare l'equilibrio tra produzione e consumo del bene.

Vediamo ora rapidamente, secondo alcune delle più comuni ipotesi, come si svolge il processo che porta alla determinazione dell'equilibrio generale, attraverso le molteplici azioni e reazioni degli elementi economico-finanziari. Si consideri, per il momento, come avviene il processo di adattamento dei termini che non sono ancora in condizione di equilibrio, supponendo che in questo processo il prezzo del bene di consumo, che assumiamo come punto di partenza, non muti.

Il fatto che è determinato il prezzo del bene di consumo significa, in linea di massima, equilibrio del consumo. Si sa che se questo equilibrio non fosse ancora raggiunto, esso avverrebbe attraverso un processo di adattamento tra le componenti della curva della domanda e quelle dell'offerta. Il prezzo determinato sia, per esempio, tale che corrisponda alla quantità di potere d'acquisto che è stata messa dai consumatori a disposizione della domanda di quel bene. La domanda cioè, o almeno quella data domanda che compare sul mercato perchè ad essa corrisponde un potere d'acquisto, appare integralmente soddisfatta. Essa incontra la curva dell'offerta in un punto: nel prezzo d'equilibrio.

Oppure supponiamo che la domanda si sposti per dare un prezzo che rappresenti l'equilibrio del consumo. Per la domanda,

data la sua dipendenza dal potere d'acquisto (1), l'adattamento è semplice: o si impiega nell'acquisto tutto il reddito monetario a disposizione dei consumatori per il bene, o ne rimane libera una parte, che verrà devoluta alla domanda di altri beni; o infine ad una parte della domanda, che dovrebbe comparire sul mercato a quel dato prezzo, manca un corrispondente potere d'acquisto, e allora è il prezzo stesso che tende a modificarsi. In un equilibrio del consumo il prezzo corrisponde dunque al potere d'acquisto che i consumatori sono disposti ad offrire per esprimere la domanda di una quantità di bene.

D'altro lato si sposta la curva dell'offerta, secondo la convenienza monetaria a produrre che il prezzo determina. Anche di questo si è già studiato il meccanismo. O il prezzo è inferiore al costo, e allora si produce una diminuzione dell'offerta, o una diminuzione dei costi; o il prezzo è superiore al costo, e allora si hanno tutti quei fenomeni per cui, attraverso un aumento della produzione e una riduzione dei prezzi, si giunge all'identità tra i due termini; o, infine, i due termini coincidono e si può dire raggiunta la posizione d'equilibrio.

Attraverso l'accennato adattamento dei termini del prezzo, l'equilibrio del consumo è raggiunto. Estendiamo ora l'esame della sua influenza sulla produzione per il raggiungimento di un comune equilibrio generale.

Il prezzo è costituito dal potere d'acquisto che i consumatori danno ai produttori per ottenere un bene (reddito reale). Ma questo potere d'acquisto viene genericamente asse-

---

(1) Afferma A. H. Hansen « la potenza di acquisto nominale esistente ad un dato momento in una collettività può essere misurata essenzialmente dalla quantità di danaro in circolazione attiva e dal volume di credito bancario sotto forma di depositi in conto corrente ». E soggiunge che, basandosi sul sistema monetario classico la domanda viene limitata « da due cose; in primo luogo, dall'ammontare delle riserve; in secondo luogo, dalla convenienza di utilizzare il credito personale per ottenere credito bancario » (Cfr. A. H. HANSEN, *Cycles of Prosperity and Depression in the United States, Great Britain and Germany*: in « University of Wisconsin Studies in the Social Sciences and History », Madison, 1921, n. 5, pag. 104 e seg.).

gnato alla produzione. In seno ad essa si ripartirà poi in una serie di redditi individuali, fra tutti coloro che esercitano una funzione produttiva. Avremo quindi i profitti, le rendite, gli interessi, i salari e le imposte. Ma nella teoria in esame, quando sono attuati i presupposti cui si è accennato sopra e l'equilibrio è raggiunto, i profitti scompaiono. Rimangono allora soltanto due redditi, i salari e gli interessi, che corrispondono alle due categorie produttive esistenti: il lavoro ed il capitale; e ciò perchè le rendite, relative alle diverse condizioni naturali delle aziende, e le imposte sono escluse dallo schema teorico. Il prezzo si ripartisce quindi, nelle mani dell'imprenditore, in salari e interessi (il capitale viene reintegrato), in parti diverse a seconda della combinazione produttiva adottata. Ma tale ripartizione significa semplicemente questo: l'imprenditore, che ha una determinata domanda di servizi del lavoro e di uso del capitale, viene ad avere una certa somma di potere d'acquisto a disposizione della sua domanda. Si avranno quindi due domande, l'una sul mercato del lavoro e l'altra sul mercato del capitale, — a cui corrispondono due offerte, — e che hanno a loro disposizione un determinato potere d'acquisto. Risulta anzitutto determinata la domanda, appunto sulla base del potere di acquisto di cui essa dispone e che proviene dal prezzo del bene sul mercato di consumo. La domanda fornita di potere d'acquisto determina il prezzo del lavoro (salario) e il prezzo del capitale (interesse). Cioè determina i prezzi d'equilibrio nella produzione.

Alla loro volta il salario e l'interesse non sono altro che potere d'acquisto che la domanda di lavoro e di capitale cede all'offerta di queste due merci: cioè costituiscono il reddito del lavoratore e del capitalista. Anche per questi redditi (che sono redditi d'equilibrio) si può ripetere quanto si è detto sopra. Nell'insieme essi costituiscono una massa di potere d'acquisto che va in possesso delle due categorie produttive sopradette. La sua circolazione continua in una duplice direzione.

Una parte del reddito monetario così ottenuto (che, nello schema teorico, al punto dell'equilibrio perfettamente raggiunto,

dovrebbe essere uguale al primitivo costo e al prezzo del bene pagato dal consumatore al produttore, e da questo ai portatori dei fattori produttivi capitale e lavoro) sarà destinato dai lavoratori e dai capitalisti all'acquisto di beni di consumo; perchè, secondo lo schema in esame, i capitalisti e i lavoratori costituiscono proprio i consumatori, escludendosi, con le rendite, i profitti e le imposte anche le categorie corrispondenti. Tale acquisto verrà compiuto, da ogni singolo, secondo una scelta proporzionale all'utilità di ogni bene relativa al prezzo, destinando cioè una parte del reddito individuale ai diversi acquisti in modo da attuare l'accennato pareggio del bilancio secondo la legge delle utilità marginali. Ciò determina, nel complesso, per ogni bene una domanda di mercato, che ha a propria disposizione un determinato potere d'acquisto. In base ad essa si verrà di nuovo a formarsi il prezzo di ogni bene. Ma il ciclo raramente si chiude così.

Una parte del reddito monetario viene spesso risparmiata, sia tesoreggiandola (e in questo caso esso esce per il momento dal mercato), oppure offrendola sul mercato del capitale finanziario, in relazione al risparmio economico. Si tratta qui della formazione di capitale nuovo, che viene ad aumentare l'offerta dell'uso di capitale e attraverso esso agisce sull'interesse e quindi sul costo di produzione e sull'offerta, e in definitiva sul prezzo.

Si potrebbe osservare qui che una parte del reddito monetario erogato in consumo, particolarmente da parte dei lavoratori, può servire, oltre che per tener in vita i lavoratori stessi (cioè a conservare la quantità e qualità del lavoro esistenti sul mercato) anche a far crescere i lavoratori che a un certo momento entreranno nell'attività produttiva: a creare cioè del nuovo lavoro. Il quale non solo verrà a sostituire il lavoro scomparso dal mercato per un motivo qualsiasi (morti, vecchi, inabili), ma potrà essere in parte del nuovo lavoro che si aggiunge a quello già esistente sul mercato, alla precedente offerta. Si avrà quindi una modificazione dell'offerta di lavoro, che in certi casi potrà produrre uno spostamento della scala dei salari (sempre tuttavia entro il limite minimo indicato dalla

legge bronzea), e con ciò un'alterazione del costo unitario di produzione, dell'offerta sul mercato dei beni di consumo e del prezzo.

Nel caso che le supposte condizioni generali e le scelte siano identiche per tutto il processo (e quindi identica la ripartizione del reddito fra i suoi vari impieghi), la produzione di nuovi capitali e di nuovo lavoro sia tale da non alterare il mercato (identica anche la dispersione del capitale o la disutilizzazione del lavoro), si avrebbe un equilibrio stabile, che darebbe sempre lo stesso prezzo e gli stessi costi, in un processo indefinito. La realtà è invece mutevolissima anche indipendentemente dal sopravvenire di forze estranee, per lo stesso fatto che il processo attraverso cui si tende ad equilibrare la produzione con il consumo produce continui spostamenti e oscillazioni, azioni e reazioni.

Nel sistema delineato, non solo queste azioni si svolgono attorno ad un punto d'equilibrio, cui tendono continuamente; ma c'è pure una lenta evoluzione di tutto il sistema col formarsi di capitali nuovi e di nuovo lavoro e quindi di nuovi bisogni e di nuovo potere d'acquisto. Perchè l'equilibrio potesse essere perfetto, secondo la teoria, sarebbe necessario che la massa di capitale offerta sul mercato fosse sempre uguale, cioè che tutto il reddito netto venisse erogato in beni di consumo; e, d'altra parte, il nuovo lavoro posto sul mercato fosse identico a quello che dal mercato esce. Siccome invece la tendenza è ad un accrescimento di capitale e di lavoro, si dovrebbe avere un costante, progressivo abbassamento del costo unitario di produzione e un altrettanto costante e progressivo aumento del complesso della produzione. Così si tenta di spiegare, attraverso la teoria dell'equilibrio, anche il processo evolutivo fondamentale rilevato della storia economica del secolo scorso, in cui realmente questo fenomeno si produsse, e con rapidità; ma con grandi spostamenti di masse di lavoratori escluse dalla domanda dei mercati proletari (1).

---

(1) Il fenomeno della disoccupazione e delle conseguenti emigrazioni non rientra nello schema dell'economia liberale: il lavoro cui non corrisponde un



3. Il meccanismo che noi abbiamo visto partendo dal prezzo del bene di consumo funziona, teoricamente, da qualsiasi punto si parta. Il processo, in sostanza, è lo stesso sia che si consideri in equilibrio il consumo e si voglia coordinare con esso la produzione, sia che si consideri invece in equilibrio la produzione e da essa si voglia giungere all'equilibrio generale. In ogni caso si ripetono, secondo un determinato ordine, i fenomeni di adattamento successivo e di reazione che abbiamo già visti.

Tuttavia, nella realtà non si ha un consumo in equilibrio, o una produzione in equilibrio, a cui bisogna ricondurre gli altri elementi. Non si può cioè considerare immutabile un termine (come prima si è fatto col prezzo di mercato) e in base ad esso far muovere tutti gli altri elementi. Perchè si ha invece che, attraverso i successivi spostamenti di questi, anzi per il solo fatto delle variazioni che provoca e delle reazioni che sono connesse ad ogni modificazione di elementi economici, l'elemento di partenza si sposta continuamente. Di modo che l'oscillazione è continua. Noi abbiamo dato, per esempio, il prezzo immutabile e abbiamo visto come ad esso tendono ad adeguarsi i costi di produzione e quindi come sulla sua posizione si determinano i prezzi dei fattori produttivi. Ma in realtà i costi si spostano, provocando spostamenti nella produzione complessiva, e quindi nell'offerta, e perciò anche del prezzo. D'altra parte, la modificazione del prezzo dei fattori produttivi determina una duplice azione sui prezzi dei beni di consumo: da un lato perchè viene a modificare l'offerta dei fattori produttivi e quindi del reddito economico prodotto e offerto, dall'altro perchè, essendo i lavoratori e i capitalisti, col loro reddito monetario, che costituiscono la domanda, viene a modificare indirettamente la domanda stessa.

---

salario è escluso dal mercato dei valori di scambio, e non può perciò essere considerato come fattore dell'equilibrio, nè si può considerarlo quando tende all'emigrazione, che invece il Barone studia tra i fattori della produzione e afferma essere: « una continua distruzione di ricchezza » (Cfr. BARONE, *Le opere economiche*, op. cit., pag. 115).



Su questo gioco continuo di forze e di elementi si potrebbe continuare indefinitamente l'esemplificazione; ma sarebbe inutile. Quello che interessa, una volta conosciuto il meccanismo fondamentale e il suo svolgimento, è osservare quali appaiono gli elementi comuni e determinanti di tutti i processi dell'equilibrio. Una volta che l'equilibrio è raggiunto, il punto in cui esso si determina è rappresentato da un termine monetario, il prezzo d'equilibrio, il quale appare determinato da altri due elementi monetari, il costo di produzione (composto dei prezzi del lavoro e del capitale) da un lato, e il potere d'acquisto a disposizione della domanda (composto dei redditi del lavoro e del capitale) dall'altro. L'equilibrio economico generale è quindi determinato dall'elemento finanziario. Così abbiamo rilevato che l'elemento finanziario domina sia l'equilibrio del consumo (il prezzo determinato dal potere d'acquisto a disposizione della domanda) che l'equilibrio della produzione (il costo monetario di produzione è determinato da un lato dal prezzo del bene e dall'altro dai prezzi dei fattori produttivi).

Il prezzo e il costo monetario dovrebbero essere esclusivamente degli indici in moneta di un fenomeno puramente economico. Ma si è visto invece che ciò non è: l'elemento economico appare subordinato ad essi, che ne determinano la direzione e il limite. Il vero *medium* della teoria dell'equilibrio è il reddito monetario, cioè è l'elemento monetario (1), che compare come

---

(1) Una vasta dimostrazione di questo fondamentale aspetto della realtà economica ci è fornita da alcuni economisti, fra cui vanno ricordati: MICHELE TUGAN-BARANOVSKI (*Les Crises Industrielles en Angleterre*, in *Bibl. Int. d'Economie Politique*, Parigi, 1913); HOBSON (*The Industrial System*, Londra, 1909); PIGOU (*Accentuation of Wave Movements due to the Working of the Monetary System*, in *The Economics of Welfare*, 1<sup>a</sup> Ed., pag. 849 e seg.); D. H. ROBERTSON (*The Wage and Money Systems*, in *A Study of Industrial Fluctuation*, pag. 206 e seg.); R. G. HAWTREY (*The Monetary Theory of the Trade Cycle and Its Statistical Test*, in *Quarterly Journal of Economics*, maggio 1927); IRVING FISHER (*Purchasing Power of Money*, New York, 1911); W. T. FOSTER e WADDILL CATCHINGS (*Money*, cap. XX, n. 2 delle pubblicazioni della « Pollak Foundation for Economic Research », 1923). Economisti questi che hanno approfondita la visione dei rapporti fra attività economica e finanza pubblica

costo di produzione, è, ripartito fra capitale e lavoro, reddito monetario dei fattori produttivi, diventa prezzo, e quindi appare, in mano ai consumatori, come potere d'acquisto. Esso diviene cioè l'unico elemento che appaia nel processo dell'equilibrio, mentre gli elementi economici e umani (lavoro e bisogni) rimangono ad esso subordinati. È il potere d'acquisto che agisce sul mercato, e non il bisogno che dovrebbe costituire la domanda; il prezzo e non la valorizzazione del bene o la soddisfazione del bisogno; il costo monetario e non il reale costo economico, il prezzo del lavoro e del capitale e non la loro produttività in rapporto ai bisogni da soddisfare.

Nell'insieme, si viene ad avere un equilibrio economico la cui direzione ed il cui limite sono stabiliti, non da elementi e da moventi economico-sociali, ma da elementi e moventi finanziari: l'equilibrio economico in regime di libera concorrenza è dominato da elementi finanziari: l'elemento finanziario viene ad acquistare una superiorità sull'elemento economico ed umano. Ciò è irrazionale. Se ne sono già indicate le conseguenze dannose.

### § 3. — *L'equilibrio complessivo del mercato.*

1. — Si è esaminato particolarmente l'equilibrio generale di un solo bene, considerato sul mercato indipendentemente da tutti gli altri beni. In realtà, nonostante si parlasse di equilibrio generale, si trattava sempre di un equilibrio particolare, relativo ad un bene fissato. Il passaggio da questo all'equilibrio complessivo di tutti i beni sul mercato (cioè all'equilibrio generale

---

e privata, nella ricerca delle cause prime dei fenomeni di squilibrio economico. Fa notare il Mitchell che « non furono però economisti ortodossi a dare al problema delle crisi e delle depressioni il suo posto nella scienza economica, bensì scettici che avevano ripudiato i loro insegnamenti. Da Adamo Smith a Mill, e anche ad Alfredo Marshall, i classici nei loro trattati sistematici non hanno rivolto che incidentalmente l'attenzione alle oscillazioni cicliche dell'attività economica ». Cfr. W. C. MITCHELL, *Fenomeni e fattori dei cicli economici*, in *Nuova Collana di Economisti*, Vol. VI, U.T.E.T., Torino 1932, pag. 7.

del mercato), non è teoricamente difficile, perchè non mutano nè le ipotesi, nè i problemi fondamentali che si sono posti prima, nè si hanno delle variazioni nell'accennato processo di equilibrio e riequilibrio.

Sorgono tuttavia alcuni particolari problemi di scelta, che si possono riassumere rapidamente, dato che essi non hanno che un'importanza limitata nell'insieme della teoria dell'equilibrio.

Per la domanda, si è già visto come si compie la scelta fra i diversi beni. Si è esaminata cioè la connessione esistente fra tutte le domande di tutti i beni sul mercato, per cui lo spostamento di un prezzo non modifica soltanto la curva della domanda del bene il cui prezzo si modifica, ma sposta anche tutte le altre curve, in un senso o nell'altro. Così pure una modificazione della domanda, o meglio della quantità di potere d'acquisto a disposizione della domanda di un bene, si ripercuote su tutti i prezzi e non su uno solo. Come avvenga, sul mercato, la ripartizione del potere d'acquisto esistente (cioè del reddito monetario complessivo di lavoro e di capitale) in tutte le possibili domande di beni, è problema che ha strette affinità con quello del bilancio individuale: la ripartizione del potere d'acquisto del singolo tra i diversi acquisti che hanno per lui una certa utilità. Nel caso individuale il pareggio del bilancio si basa sulla legge dell'uguaglianza delle utilità elementari (marginali) ponderate, sulla teorica corrispondenza fra l'utilità dei beni e il loro prezzo. Lo stesso principio si può adottare approssimativamente anche per il mercato: la ripartizione del reddito monetario complessivo nelle varie domande è proporzionale, da un lato al potere d'acquisto relativo al bisogno che la domanda esprime, e dall'altro al prezzo dei vari beni. Lo spostamento di uno dei prezzi, o di una delle curve della domanda, produce una modificazione, più o meno forte, in tutta la detta ripartizione del reddito fra i vari consumi, e quindi uno spostamento, più o meno sensibile, di tutti i prezzi.

Così pure la produzione (l'offerta) tende a dirigersi verso determinati beni: data una certa massa di lavoro e una massa di capitale a disposizione del complesso degli imprenditori, sorge

il problema della loro ripartizione nelle diverse attività produttive e, eventualmente, anche della loro remunerazione differenziale. Gli elementi determinanti sono da un lato la disponibilità di capitale e di lavoro a un dato prezzo (offerta), e dall'altro la quantità di potere d'acquisto, che gli imprenditori hanno a loro disposizione per ottenere i fattori produttivi. Questa massa di potere d'acquisto sarà costituita dall'insieme di moneta corrispondente ai prezzi dei beni prodotti e venduti nel ciclo precedente; cioè dal potere d'acquisto dei consumatori passato ai produttori attraverso la vendita (meno, — quando non siano eliminati dalla libera concorrenza, — i profitti, le rendite e le imposte, esclusi però dallo schema teorico).

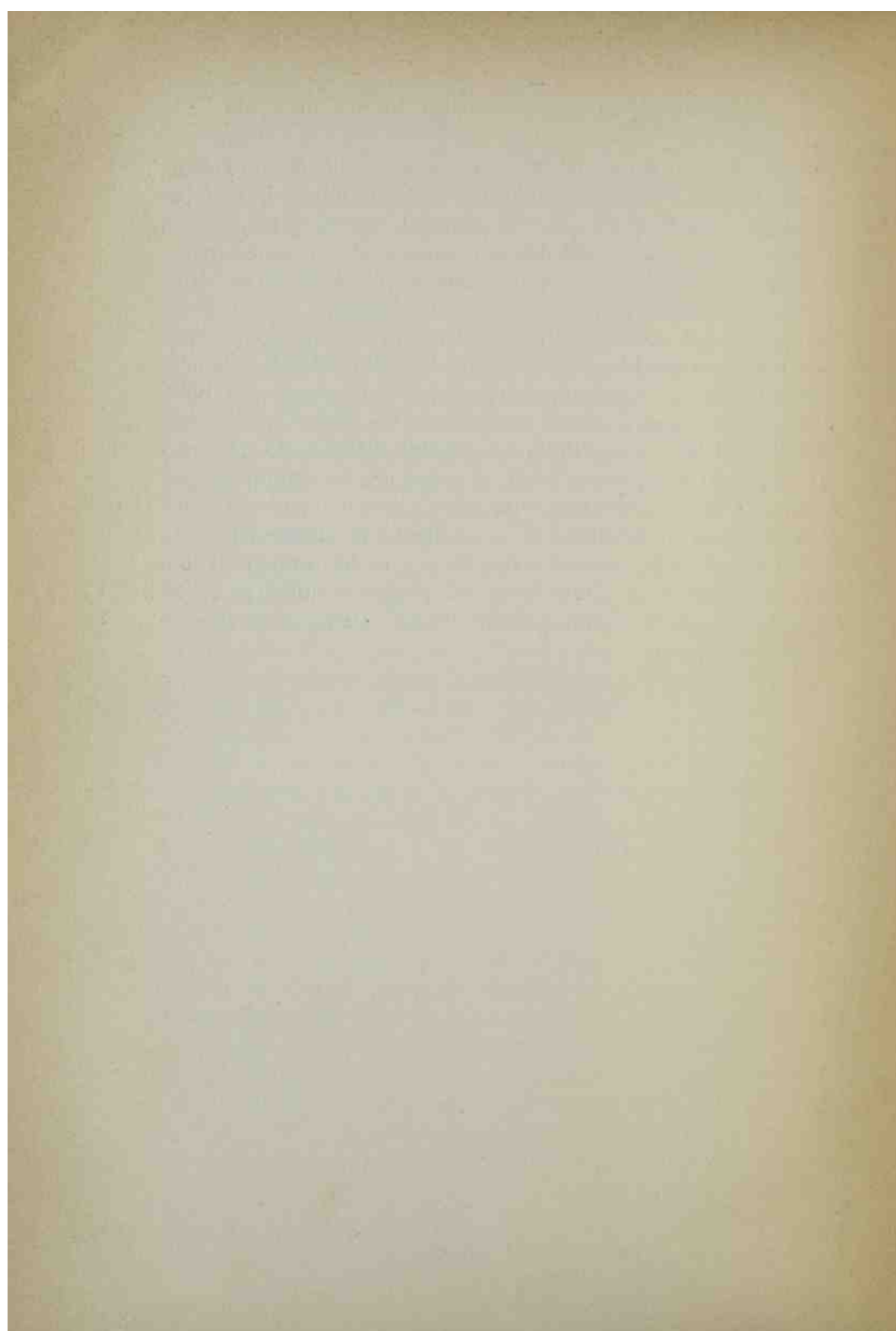
Anche qui sono evidentemente i termini monetari che agiscono, oltre che sulla determinazione della convenienza a produrre, e quindi sul volume della produzione, anche sulla convenienza a produrre un bene piuttosto che un altro, e quindi sulla proporzione tra il volume delle diverse produzioni. Soprattutto quando si suppone che la massa di fattori produttivi offerti sia superiore alla domanda, l'elemento per la scelta, più che dalla produttività, è dato dal prezzo, direttamente o indirettamente; cioè dipende dagli elementi finanziari, che in questo caso determinano la convenienza aziendale a produrre e a vendere.

Osservazioni analoghe si possono fare sulla ripartizione del lavoro e del capitale nelle diverse attività produttive, che nascono dalla eventuale, e sia pure transitoria, differenza di remunerazione. Un'ultima forma di scelta è quella tra reddito monetario da spendere e reddito da risparmiare, tra erogazione in consumi e risparmio del reddito complessivo. Qui dovrebbe sorgere un fenomeno di utilità, analogo a quello che, nel bilancio individuale, porta alla ripartizione del potere d'acquisto tra consumo immediato e accumulazione. Esso dovrebbe quindi corrispondere al rapporto tra bisogni presenti e previsione di bisogni futuri, in relazione alla diversa utilità che beni presenti e beni futuri presentano. Anche qui invece sono degli elementi finanziari che spesso intervengono a determinare e orientare gli elementi economici. Spesso le scelte sono dominate dal prezzo

dei singoli beni e in qualche caso anche dalla previsione dei prezzi futuri, in rapporto all'utilità dei relativi beni, presente o prospettiva; e quindi da un rapporto tra il prezzo di un bene e la valutazione del danaro, considerato o come somma liquida a disposizione, o meglio come capitale finanziario che viene posto sul mercato e assicura un interesse.

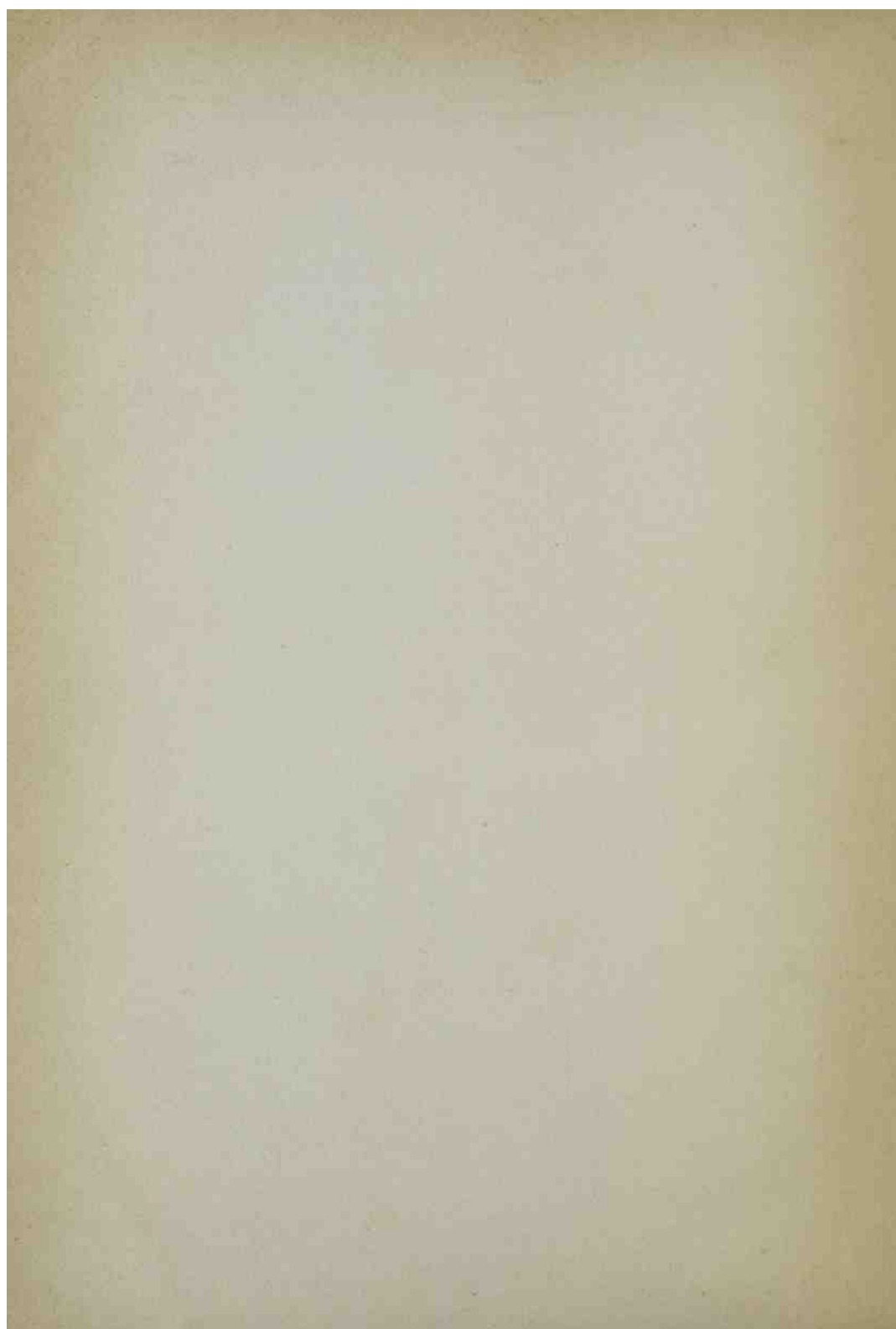
Anche qui, come dovunque, l'elemento finanziario presiede alle scelte economiche. Attraverso tali scelte, che si ripercuotono su tutta la formazione del mercato, si giunge a stabilire determinati rapporti tra la posizione d'equilibrio dei beni, e quindi si giunge all'equilibrio complessivo del mercato. Ma questo equilibrio complessivo è più che mai una tendenza, perchè, come si è visto sommariamente, basta che sul mercato un solo bene non sia in equilibrio, o si modifichi la formazione e la distribuzione degli elementi finanziari, perchè mutino la domanda e l'offerta, la produzione e il consumo, e quindi si sposti il prezzo di tutti i beni: cioè perchè si determini un diverso equilibrio generale.

---











Prezzo netto L. 50.